

Giannetos

ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΡΑΠΤΙΚΗ
ΜΕ ΥΠΟΓΡΑΦΗ

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ
ΓΙΑΝΝΕΤΟΥ
(1907-2007)

ΑΘΗΝΑ 2008



Giannetos

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΡΑΠΤΙΚΗ
ΜΕ ΥΠΟΓΡΑΦΗ
ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑΝΝΕΤΟΥ (1907-2007)

ΑΘΗΝΑ 2008

Παναγιώτης Γιαννέτος,
ο μέντοράς μας!



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<i>Οι απαρχές της οικογενειακής επαγγελματικής παράδοσης.</i>	5
<i>Η τέχνη του ράφτη ανδρικών ρούχων: Η γεωμετρία του ανδρικού σώματος.</i>	6
<i>Η εισβολή στην αθηναϊκή αγορά.</i>	37
<i>Η Giannetos S.A. στο σύγχρονο κόσμο του κλάδου ετοίμου ενδύματος.</i>	65
<i>Οι άνθρωποι της Γιαννέτος Α.Ε.</i>	65
<i>Κουστούμια με υπογραφή για τον κόσμο του θεάματος</i>	69



Παναγιώτης Γιαννέτος, 1935.
Σοφία Δρακοπούλου σύζυγος Π. Γιαννέτου,
1938-1940.



ΟΙ ΑΠΑΡΧΕΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ

Η διαφορά
ανάμεσα
στο στυλ και
τη μόδα είναι
η ποιότητα
GIORGIO ARMANI, 1934

Η οικογένεια του Δημήτρη Γιαννέτου καταγόταν από το Αριοχώρι ένα μικρό χωριό σε απόσταση δύομισι ωρών ποδαρόδρομο από την Καλαμάτα, τόσο τον υπολόγιζε ένας λοχαγός του Πεζικού στις αρχές του 20ού αιώνα. Μια σημερινή απόσταση 14 χιλιομέτρων. Η περιοχή είναι κάμπος, με πάρα πολλά νερά και ορίζεται από τον Ταύγετο απ' τη μια μεριά κι απ' τα βουνά της Αρκαδίας απ' την άλλη. Το Αριοχώρι είχε στα 1920 γύρω στους 370 κατοίκους και το 1940 έφθασε τους 578. Το βασικό χαρακτηριστικό που επηρέασε τη ζωή αυτού του οικισμού της παλαιάς επαρχίας Καλαμών ήταν η κοντινή απόσταση από την Καλαμάτα, μια πόλη που αναπτύχθηκε οικονομικά με βάση την παραγωγή και κατεργασία των αγροτικών προϊόντων του εύφορου μεσοσηνιακού κάμπου.

Ο Δημήτρης Γιαννέτος είχε γεννηθεί το 1880 και το 1907 ξεκίνησε το ραφτάδικο, όπως πιστοποιείται από την οικογενειακή παράδοση. Σε ένα μικρό χωριό των 400-500 ατόμων ο Δημήτρης Γιαννέτος, ο επονομαζόμενος «κατσαρός» επειδή ήταν κατσαρομάλης και γαλανομάτης έστησε ένα ραφτάδικο που έμελλε να γνωρίσει μεγάλη επιτυχία ως οικογενειακή επιχείρηση έως σήμερα. Η τέχνη του ράφτη ανδρικών ρούχων γνώριζε στα χρόνια του μεγάλη ζήτηση. Είχε δημιουργηθεί μια μικρή αγορά εργασίας γύρω από αυτή την τέχνη που καθορίστηκε από την αγροτική έξοδο προς τις πόλεις και την εγκατάλειψη της παραδοσιακής ανδρικής φορεσιάς προς όφελος της ευρωπαϊκής ανδρικής ένδυσης. Μια μετάβαση που παρατηρήθηκε κατά αρχήν στην Αθήνα και στις πόλεις της ελληνικής υπαίθρου. Οι τοπικοί ράφτες δημιουργούσαν εργαστήρια στα οποία δούλευαν νεαροί μαθητευόμενοι που τροφοδοτούσαν την τοπική ανδρική πελατεία με νέα ενδύματα. Ξεκινώντας από τα γαμπριάτικα κουστούμια και τα παντελόνια η ευρωπαϊκή μόδα έκανε δειλά τα πρώτα της βήματα στην ελληνική ύπαιθρο στις αρχές του 20ού αιώνα, προσαρμοσμένη σε τοπικές δεξιότητες, στο τοπικό γούστο, σε τεχνικές και υλικές ελλείψεις.

Ο Δημήτρης Γιαννέτος απασχολούσε 6-8 άτομα στο ραφτάδικο του που γρήγορα απέκτησε πολύ καλή φήμη στην περιοχή. Ένας από τους βοηθούς ράφτες ήταν και ο Γιώργος Κατσιμαγκλής που παρέμεινε και στο μετέπειτα οικογενειακό ραφτάδικο για μεγάλο χρονικό διάστημα. Οι μαθητευόμενοι δούλευαν στο ραφτάδικο όσο υπήρχαν παραγγελίες πελατών και μετά γύριζαν στις αγροτικές εργασίες. Μάζευαν ελιές και έκαναν ποικίλες αγροτικές εργασίες. Οι περισσότεροι ήταν απ' τα διπλανά από το Αριοχώρι χωριά κι έτσι όλα τα χρόνια το σπίτι- ραφτάδικο ήταν κι ένα είδος πανδοχείου, αφού

Αριοχώρι 1935.
Συνάντηση σε γιορτή, 1930.
Πελάτες του Δημήτρη Γιαννέτου, 1930.
Παναγιώτης Γιαννέτος, 1935.

φιλοξενούσε και τους μαθητευόμενους για όσο διάστημα τους απασχολούσε. Στο κατώι του σπιτιού του είχε στηθεί το ραφτάδικο μέσα σ' ένα πλήθος εργαλείων μαζί με ένα αργαλειό όπου υφαίνονταν λινά και μεταξωτά υφάσματα. Τα προϊόντα της οικοτεχνικής ύφανσης του ίδιου του Δημήτρη Γιαννέτου προορίζονταν για προικιά και ανδρικά πουκάμισα. Επρόκειτο για ένα μικρό εργαστήριο που λειτουργούσε ανάλογα με την τοπική ζήτηση και ζούσε συμπληρωματικά με τις αγροτικές εργασίες του τόπου. Έτσι το όνομα του φραγκοράφτη Δημήτρη Γιαννέτου έγινε γνωστό και η τέχνη του εκτιμήθηκε στη περιοχή.

Η ΤΕΧΝΗ ΤΟΥ ΡΑΦΤΗ ΑΝΔΡΙΚΩΝ ΡΟΥΧΩΝ: Η ΓΕΩΜΕΤΡΙΑ ΤΟΥ ΑΝΔΡΙΚΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

γιός του Δημήτρη Γιαννέτου, Παναγιώτης που γεννήθηκε το 1918, είχε δύο αδελφούς και τρεις αδελφές. Όλα τα άρρενα μέλη ακολούθησαν την τέχνη του πατέρα τους. Ο Παναγιώτης πήρε το ραφτάδικο το 1936 με ένα καλό όνομα και ο ίδιος αφοσιώθηκε στην τέχνη του αφήνοντας πλέον τον πατέρα του στις αγροτικές του ασχολίες. Ο Παναγιώτης Γιαννέτος παρέλαβε το οικογενειακό ραφτάδικο πριν τον πόλεμο. Κατά τη διάρκεια του πολέμου και της κατοχής το κράτησε όπως μπορούσε έως το 1947 που αποστρατεύτηκε, τότε απέκτησε και το τέταρτο παιδί του τον Νίκο. Η σύνδεση με την Αθήνα έγινε επιτακτική στα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια. Οι ιδέες, η μόδα, η τέχνη βρίσκονταν εκεί. Ο Παναγιώτης Γιαννέτος μαθήτευσε για ένα χρόνο κοντά σε ένα αθηναίο ράφτη, τον Λάρδα και το 1949 έφερε και ένα κάλφα από την Αθήνα, τον Βλαχάκη. Ο Παναγιώτης Γιαννέτος έγινε πολύ καλός τεχνίτης και δάσκαλος, τουλάχιστον πενήντα άνδρες έμαθαν την τέχνη του ράφτη στο ραφείο του. Εντωμεταξύ η μεταπολεμική οικονομική δυσχέρεια οδηγούσε τους κατοίκους του Αριοχωρίου στην οικονομική μετανάστευση. Με αυτά τα κύματα της υπερπόντιας μετανάστευσης έφυγε και ο μικρότερος αδελφός του Παναγιώτη, ο Γιώργος το 1952 για την Αμερική. Ενώ την ίδια περίπου περίοδο έφυγε για την Αθήνα και ένα άλλο μέλος του ραφείου, ο Κωνσταντίνος Η. Γιαννέτος. Το ραφείο που στηριζόταν στο οικογενειακό δυναμικό αποδυναμώθηκε. Τα εργατικά χέρια λιγόστευαν στο Αριοχώρι και η αντίστροφη μετανάστευση ικανών τεχνιτών από την Αθήνα στο χωριό ήταν αναγκαία. Και πάλι η έλλειψη ικανών τεχνιτών- μαστόρων ανάγκασε τον Παναγιώτη Γιαννέτο να μετακαλέσει το 1953 αρχιτεχνίτη από την Αθήνα, τον Ανδρέα Παπανικολάου. Ο γενέθλιος τόπος είχε ερημώσει και η πελατεία ερχόταν πλέον αποκλειστικά από τη γειτονική Καλαμάτα. Να σημειωθεί ότι η Καλαμάτα από τη



Είναι το
αδιόρατο,
αλησμόνητο,
απόλυτο προσόν
της μόδας που
δίνει έμφαση
στον ερχομό
σου και κάνει
την αναχώρηση
σου να κρατά
περισσότερο

COCO CHANEL,
1881-1971

δεκαετία του 1920 είχε φτάσει να διαθέτει περίπου 20 ραφεία ενώ την επόμενη δεκαετία τα είχε διπλασιάσει σύμφωνα με τις απογραφές των επαγγελματιών του τόπου του Ν. Ιγγλέση.

Από τα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια ο Παναγιώτης Γιαννέτος έκανε συχνά ταξίδια στην Αθήνα, ενημερωνόταν για την τεχνική της δουλειάς του τελειοποιώντας τα πατρόν πάνω στα οποία δούλευε, μια τεχνική που συνδύαζε τη γεωμετρία με την ανατομία. Η τέχνη του ραφίματος ανδρικών ρούχων αναδείκνυε και υπηρετούσε κοινωνικές φιλοδοξίες όταν συνδυαζόταν και με τη ευρωπαϊκή μόδα. Ήταν ένα ανδρικό επάγγελμα που αναδείκνυε ανδρικές αρετές, ενώ τα αισθητικά, κοινωνικά και πολιτισμικά πρότυπα αναζητούνταν στην Ευρώπη. Ο Παναγιώτης Γιαννέτος διηγείτο ότι είχε γραπτή επικοινωνία με πέντε ευρωπαϊκές ακαδημίες της εποχής του και ότι απ' τις περισσότερες είχε πάρει διπλώματα δι' αλληλογραφίας.

Παρακολουθούσε την εξέλιξη του κλάδου της κοπτικής και ραπτικής στην Ευρώπη με πάθος. Για παράδειγμα αγόραζε το περιοδικό *The Tailor and Cutter*. Πρόκειται για μια περιοδική εμπορική έκδοση (1866-1972), η οποία αποτελούσε ένα από τα πιο παραδοσιακά έντυπα στη Μεγάλη Βρετανία σχετικά με την ανδρική μόδα. Το ίδιο περιοδικό περιελάμβανε και κατάλογο ανδρικών ρούχων. Ουσιαστικά, ήταν ένας οδηγός εμπορικών αγορών που ενημέρωνε για την τελευταία λέξη της μόδας, στο λονδρέζικο 'West End' στυλ. Ένας οδηγός με έμφαση σε τεχνικά ζητήματα που απευθυνόταν στις επιχειρήσεις κοπτικής-ραπτικής και προωθούσε νέες μεθόδους οργάνωσης και προβολής. Στην Ελλάδα αντιπρόσωπος του *The Tailor and Cutter* ήταν ο Στέφανος Πλατώνης, ο οποίος φαίνεται ότι του είχε χορηγήσει και ένα δίπλωμα. Το 1960 ο Παναγιώτης Γιαννέτος απέκτησε πιστοποιητικό σπουδών από την επαγγελματική σχολή κοπτοραπτικής Scorsone στο Μιλάνο. Προκαλεί ιδιαίτερο ενδιαφέρον η ιστορία αυτού του επαρχιακού ράφτη ο οποίος από την περιφέρεια του ελληνικού κράτους κινητοποιείται προς την τελειοποίηση ενός παραδοσιακού και οικογενειακού επαγγέλματος. Ο σκόπελος της άγνοιας των ξένων γλωσσών είχε παρακαμφθεί από τον Παναγιώτη Γιαννέτο μέσα από μια παραδοσιακή πρακτική. Συνήθως στο σπίτι του εκτός από τους μαθητευόμενους φιλοξενούμενους σύχναζαν και οι άνθρωποι που βοηθούσαν στη μετάφραση των ξενόγλωσσων περιοδικών που ο ίδιος ελάμβανε τακτικά. Για παράδειγμα ένας δάσκαλος από το διπλανό χωριό το Πήδημα μετέφραζε τα αγγλικά. Κάποιος Θεοφιλόπουλος, γιατρός χειρουργός, που είχε σπουδάσει στη Γερμανία και είχε και γερμανίδα γυναίκα μετέφραζε τα γερμανικά. Χρησιμοποιούσε δηλαδή ο Παναγιώτης Γιαννέτος ένα μικρό δίκτυο απ' την πελατεία του για μεταφραστική βοήθεια, έχοντας ανακαλύψει ο ίδιος τη σχετική βασική ορολογία.

Ένας τεχνίτης που αγωνιούσε και ανακάλυπτε νέες ιδέες σχετικά με το επάγγελμα του

Δημήτρης Γιαννέτος, Αριοχώρι 1955.



Το κουστούμι και η γραβάτα του 1896 ήταν μπροστά από την εποχή τους. Βοηθημένα από τη δύναμη της φωτογραφίας, ιστορικά σημαδιακά και τόσο ελκυστικά όσο ένα κάλυμμα δώρου για έναν τεράστιο αριθμό ανδρών διαφορετικής προέλευσης έμειναν στη μόδα.

Οι άνδρες υπακούουν σε μια τάση που τους υπαγορεύει να ντύνονται αμυντικά. Αντίθετα με τις γυναίκες δε ντύνονται με σκοπό η εμφάνιση τους να αποπνέει μια μαγεία, όσο με σκοπό να γίνονται αποδεκτοί. Ακόμα και έτσι, το παλιό κουστούμι του γητευτή των αλόγων και η γραβάτα μπορούσαν να του προσφέρουν αυτό μέχρι το 1950. Έκτοτε το μέλλον έγινε μια ξεκάθαρη λαϊκή φαντασίωση.

Οι άνδρες αισθάνονταν αυτοπεποίθηση να εμφανίζονται περιστασιακά φορώντας φανταχτερές συνθετικές φόρμες με μαγικές ζώνες σαν έτοιμοι να πετάξουν γύρω από τη γη παίρνοντας ένα κατάλληλο χάπι ώστε να ικανοποιήσουν όλες τις διατροφικές τους ανάγκες. Οι φουτουριστικές ιστορίες του 1950 δεν απεικόνιζαν τους άνδρες της εποχής του μιλλένιουμ προβλέποντας ότι θα ντύνονταν περίπου όπως ο Σέρλοκ Χόλμς.

HAMILTON, WILLIAM, "Suitably attired: Well dressed men have worn the same thing for a century now – A history and an appreciation of the suit," Atlantic Monthly, September 2001.

Καλαμάτα, 1938.



*Αν προσπαθείς
να περιγράψεις
την αλήθεια, άσε
την κομψότητα
στον ράφτη*

ΑΛΜΠΕΡΤ ΑΪΝΣΤΑΙΝ,

1879 – 1955

δεν θα μπορούσε να μην εντυπωσιαστεί και από άλλα καινούργια πράγματα που έκαναν μαζικά την εμφάνιση τους στα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια στην Ελλάδα. Έτσι μαζί με τα εικονογραφημένα περιοδικά έφερε το πρώτο ποδήλατο στο χωριό και ένα μεγάλο ραδιόφωνο το 1950. Ο ίδιος είχε μετακαλέσει ένα δάσκαλο του βιολιού στο χωριό, καθώς και ένα χοροδιδάσκαλο. Θετικός δέκτης και υποστηρικτής όλων αυτών των ανησυχιών ήταν πρώτα- πρώτα η σύζυγός του Σοφία Δημητρίου Γιαννέτου που είχε γεννηθεί το 1912. Η ίδια ζωγράφιζε από δεκαοχτώ χρονών και τραγουδούσε καλά σε τόνο υψίφωνο. Η μάνα της, η οποία είχε μείνει χείρα στα τριάντα της χρόνια, είχε προσπαθήσει να προσφέρει στη μοναχοκόρη της όση παιδεία ήταν δυνατή στα δεδομένα γεωγραφικά και κοινωνικο- οικονομικά όρια της Μεσσηνίας.

Το 1954 μετακόμισε και ο Παναγιώτης Γιαννέτος στην Καλαμάτα αφήνοντας καταρχήν τη μισή οικογένεια στο χωριό και παίρνοντας μαζί του τον γιο του Δημήτρη και την κόρη του Χαρίκλεια, η οποία γράφτηκε στην Εμπορική Σχολή της Καλαμάτας. Η πόλη είχε τότε 37.000 κατοίκους περίπου. Εκεί, ο Παναγιώτης Γιαννέτος έφτιαξε ένα σύγχρονο ισόγειο μαγαζί. Ένα εμποροραφείο που διέθετε και υφάσματα. Οι μαθητευόμενοι και καρφάδες του έγιναν πλέον ένα είδος υπαλλήλων που πληρώνονταν τακτικά και κανονικά. Μέσα σε δύο χρόνια έγινε ένας από τους καλύτερους εμποροράπτες της Καλαμάτας. Έραβε ανδρικά κουστούμια με υφάσματα που έφερνε ο ίδιος από την Αθήνα. Προμηθευτές του ήταν ο γνωστός Αηδονόπουλος, παλιός υφασματέμπορος, με μεγάλη γκάμα πελατών από τον Σουρή έως την τότε βασιλική αυλή, επίσης ο Ζήσος, ο Πάππου κ.ά. Η οικογένεια του Παναγιώτη Γιαννέτου συγκεντρώθηκε συνολικά στην Καλαμάτα το 1959. Τον επόμενο χρόνο ο Παναγιώτης Γιαννέτος έκλεισε για ένα χρόνο το μαγαζί για να μαθητεύσει στη επαγγελματική σχολή κοπτοραπτικής Scorsone στο Μιλάνο. Η επιτυχία στην Καλαμάτα μετά την επιστροφή του από την Ιταλία ήταν πλέον και ευρωπαϊκά προσδιορισμένη και προδιαγεγραμμένη. Το μόνο πρόβλημα που φαίνεται ότι αντιμετώπιζε το εμποροραφείο εκείνα τα χρόνια ήταν η συχνή έλλειψη ρευστού χρήματος στις συναλλαγές. Οι παραγγελίες υφασμάτων στην Αθήνα, οι πληρωμές υπαλλήλων, τα διάφορα έξοδα δεν είχαν παρά μόνο μια πηγή τροφοδότησης τις πληρωμές των πελατών που συχνά δεν ήσαν τακτικές, αλλά πραγματοποιούνταν σε έναν ορίζοντα δέκα και δεκατεσσάρων μηνών.

Οι αγροτικές εργασίες που είχαν διατηρηθεί στην προηγούμενη γενιά είχαν πλέον πάψει, μετά την αποκλειστική αφοσίωση του Παναγιώτη Γιαννέτου στην τέχνη του. Τα κτήματα πέρασαν στην αποκλειστική διαχείριση της γυναίκας του. Οι αγροτικές φροντίδες των κτημάτων και των μπαξέδων στηρίζονταν στη δική της προσωπική εργασία και των παιδιών. Τα κηπευτικά προορίζονταν για την αυτοκατανάλωση, αλλά ανταλλάσσονταν και με κάρβουνα. Τα σύκα, το παλαιότερο αγροτικό προϊόν της Μεσογείου

Η μόδα είναι κάτι περισσότερο από ένα εμπόρευμα. Είναι αποτέλεσμα
συνδιαλλαγής ορισμένων τρόπων έκφρασης. Το να γίνει ένα συγκεκριμένο
ντύσιμο μόδα σημαίνει ότι πρέπει να φορεθεί από ορισμένους ανθρώπους
ως μόδα και να αναγνωριστεί και να υιοθετηθεί σαν τέτοιο.

ROUSE, E. *Understanding fashion*, London, B.S.P Professional Books, 1989, p. 69



Πελάτες, 1950.
Αριοχώρι, 1950.



*Το στυλ είναι
μια έκφραση
ατομισμού ανα-
μεμειγμένη με
χάρισμα.
Η μόδα είναι
κάτι που έρχεται
μετά το στυλ.*

JOHN FAIRCHILD,
1820-1862

είχε περιορισμένη κατανάλωση και μηδενική ανταλλακτική αξία στον τόπο του. Το λάδι και οι ελιές από τα οικογενειακά κτήματα αρκούσαν μόνο για την οικιακή κατανάλωση. Ουσιαστικά, μόνο τα κηπευτικά μπορούσαν να ανταλλαγούν με κάρβουνα εξασφαλίζοντας «την κινητήριου δύναμη» για το σίδηρο του εμποροραφείου. Το σιδέρωμα των ρούχων γινόταν τότε με σίδηρο που έπαιρνε μέσα κάρβουνο και η θερμοκρασία αυξομειωνόταν ανάλογα με το άνοιγμα- κλείσιμο από τις πορτίτσες του σιδήρου.

Παράλληλα με τη μικρή αγροτική παραγωγή η σύζυγος του Παναγιώτη Γιαννέτου εξασφάλιζε ακόμη ένα μικρό εισόδημα για την οικογένεια. Ένα μέρος από την οικιακή οικονομία καλυπτόταν από την δημιουργική εργασία της αφού η ίδια κεντούσε και ζωγράφιζε. Ζωγράφιζε με λάδι πασούμια, φούστες, κουρτίνες, τραπεζομάντιλα, χρησιμοποιώντας μια πολύ απαλή επίστρωση λαδιού. Αυτές οι χειροτεχνίες της υπάρχουν ακόμη σήμερα μέσα σε παλιές προίκες. Παράλληλα είχε διακοσμήσει με ζωγραφιές το λεωφορείο του χωριού. Τα έργα «εφαρμοσμένης ζωγραφικής» της Σοφία Γιαννέτου μπήκαν σε πάμπολλα σπίτια επειδή δούλευε και δημιουργούσε με ευχέρεια. Η ίδια ζωγράφιζε με ευκολία έχοντας αναπτύξει μια δική της τεχνοτροπία.

Η μετοικεσία της οικογένειας του Παναγιώτη Γιαννέτου στην Καλαμάτα άνοιξε βέβαια τον κύκλο εργασιών του εμποροραφείου, αλλά πάλι λεφτά δεν έμεναν στην οικογενειακή επιχείρηση. Να σημειωθεί ότι εκείνη την περίοδο, οι έμποροι υπολόγιζαν συχνά ένα υψηλό ποσοστό κέρδους στις τιμές των προϊόντων γιατί τα «εμπορικά κανόνια» στην αγορά της Καλαμάτας ήταν συχνά. Ένας έμπορος για παράδειγμα έκλεινε το μαγαζί-επιχείρηση μέχρι και έξι φορές και το ξανάνοιγε στο όνομα των αδελφών, των συζύγων κλπ. Η εμπορικές δοσοληψίες στον μικρό κύκλο της αγοράς της Καλαμάτας είχαν συχνά πρόβλημα κεφαλαϊκής ρευστότητας. Έτσι μέσα από μια αλληλουχία οικογενειακών εξελίξεων και συζητήσεων αποφασίστηκε η μετανάστευση της οικογένειας στην Αμερική το 1964, μετά από πρόσκληση του αδελφού του Παναγιώτη Γιαννέτου, ο οποίος βρισκόταν ήδη εγκατεστημένος στο Σικάγο. Τα έξοδα του ταξιδιού εξοικονομήθηκαν, επιστράφηκαν τα υφάσματα στους προμηθευτές και με το κεφάλι ψηλά η οικογένεια έφυγε από τον Πειραιά για τη Νέα Υόρκη. Στην Καλαμάτα έμειναν δυο κόρες του Παναγιώτη Γιαννέτου που είχαν εντωμεταξύ παντρευτεί.

Το υπερατλαντικό ταξίδι με το «Ολύμπια» αποτέλεσε μια εμπειρία αναψυχής για τα παιδιά του Παναγιώτη Γιαννέτου, ηλικίας 16, 17 και 19 ετών. Η ανάμνηση από την άφιξη στη Νέα Υόρκη με τους ουρανοξύστες ένα φθινοπωρινό ξημέρωμα με ένα εκρηκτικό ήλιο παραμένει ανεξίτηλη στη μνήμη τους, «νομίσαμε ότι πήγαμε σε άλλη γη, ήμασταν πραγματικά και λίγο προετοιμασμένοι για το παράξενο, αλλά μας φάνηκε πιο παράξενο απ' ότι μπορούσαμε να φανταστούμε». Η αποβίβαση της οικογένειας στην αποβάθρα του λιμανιού της Νέας Υόρκης έχει αναπαρασταθεί από ανάλογες περιπτώσεις σε διά-



Εθνική Εορτή, Ιωάννης Γιαννέτος,
Ηλίας Γιαννέτος,
Ζεϊμπέκικο, Δ. Γιαννέτος, 1950.
Τα πρώτα λεωφορεία στο Αριοχώρι.
Σελίδες 18-19: Πουκαμισάδικο Πατσαρού, 1950.







Αριοχώρι, 1952.
Αριοχώρι, 1959.
Αριοχώρι, αναμνήσεις από τη γιορτή, 1954.
Νέοι εποχής, 1948.
Καθαρά Δευτέρα με συγγενείς
από την Αμερική, 1952.



Οικογενειακή φωτογραφία, Αριοχώρι.
Δημήτρης και Νίκος Γιαννέτος σε παιδική
ηλικία, Αριοχώρι.
Έξω από το ραφείο, Αριοχώρι.



Τα στοιχεία για να εκλαμβάνουμε τη μόδα σαν ένα ιδιαίτερο ιστορικά και γεωγραφικά σύστημα ένδυσης είναι αδιαμφισβήτητα και πειστικά. Υπάρχουν ορισμένα χαρακτηριστικά που συγκροτούν τον κοινά αποδεκτό ορισμό της μόδας. [...] πρόκειται για ένα σύστημα ένδυσης που συναντάται σε κοινωνίες όπου η κοινωνική κινητικότητα είναι δυνατή. Έχει τις δικές της ιδιαίτερες σχέσεις παραγωγής και κατανάλωσης που επίσης συναντώνται σε κοινωνίες με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Χαρακτηρίζεται από μια λογική κανονικής και συστημικής αλλαγής.

ENTWHISTLE, JOANNE, *The fashioned body. Fashion, dress and modern social theory*, Polity Press, Cambridge and Madlen, 2006. [First published in 2000 by Polity Press in association with Blackwemm Publishers Limited.]





Μιλάνο 1960.
Νοβάρια.



Η μόδα είναι μια πρωταρχική μορφή συλλογικής συμπεριφοράς της οποίας η αδιαφιλονίκητη δύναμη βρίσκεται στην εσωτερικευμένη κρίση μιας ανώνυμης μάζας

LANG, KURT – LANG, GLADYS ENGEL, "The power of fashion", *Collective dynamics*, Thomas Y. Corwell, New York, 1961, p.466

φορες κινηματογραφικές ταινίες. Δύο ταξί χώρεσαν τα μπαούλα της και τα ίδια τα μέλη της οικογένειας του Παναγιώτη Γιαννέτου για το σιδηροδρομικό σταθμό. Η διαδρομή με το σιδηρόδρομο με τελικό προορισμό το Σικάγο αποτέλεσε και την πρώτη πραγματική επαφή με την αμερικανική κοινωνία. Όλο το προσωπικό του τρένου ήταν μαύροι αμερικανοί, μια εικόνα που τα παιδιά γνώριζαν μόνο από τα *Κλασσικά Εικονογραφημένα* και την *Καλύβα του Μπάρμπα Θωμά*. Η μετέπειτα ζεστή επικοινωνία με μαύρους αμερικανούς στο Σικάγο επιβεβαίωσε τις θετικές παιδικές εντυπώσεις και φαντασιώσεις. Η άφιξη στο Σικάγο, η αναμενόμενη υποδοχή και φιλοξενία του θείου και της θείας προσδιορίστηκαν κυρίως από το τσουχτερό κρύο του τόπου.

Τα πρώτα έξοδα εγκατάστασης στο Σικάγο, ενοίκιο νέου σπιτιού και έπιπλα καλύφθηκαν από το κομπόδεμα της Σοφία Γιαννέτου από τις χειροτεχνίες της. Το ζευγάρι με τα τρία παιδιά τον Νίκο, τον Δημήτρη και την Ελένη από τον Σεπτέμβριο του 1964 έστησαν μια καινούργια ζωή στο Σικάγο με την πολύτιμη βοήθεια του ήδη εγκατεστημένου Γιώργου Γιαννέτου. Ο ίδιος ήταν πολύ καλός ράφτης και είχε δουλέψει στη βιομηχανία έτοιμου ενδύματος εκεί έως το 1960 που έστησε δικό του ραφείο. Το ραφείο αναλάμβανε μερικές παραγγελίες χειροποίητων κουστουμιών επί μέτρω, έκανε επιδιορθώσεις και διέθετε και λίγα έτοιμα ανδρικά ρούχα. Δύο μέρες μετά την άφιξη τους στο Σικάγο η οικογένεια από την Καλαμάτα δούλεψε στο ραφείο του θείου. Πολύ γρήγορα τα παιδιά απασχολήθηκαν στα εργοστάσια ετοιμών ενδυμάτων στο Σικάγο, ενώ τις βραδινές ώρες εξακολούθησαν να βοηθούν στο ραφείο. Ο Παναγιώτης Γιαννέτος δούλεψε αποκλειστικά στο ραφείο του αδελφού του, οπότε όλοι μαζί μπορούσαν πλέον να αναλάβουν παραγγελίες χειροποίητων ανδρικών ρούχων που μέχρι τότε τα έδιναν σε ένα ιταλικής ιδιοκτησίας εργοστάσιο στο Σικάγο. Έτσι ξεκίνησε η εκπαίδευση της τρίτης γενιάς της οικογένειας Γιαννέτου στην τέχνη της ραπτικής ανδρικών ρούχων. Η συνολική εμπειρία από την παραμονή τους στο Σικάγο που περιελάμβανε και επισκέψεις σε μουσεία και εκθέσεις αναβάθμισε σημαντικά τα αισθητικά τους πρότυπα.

Το εργοστάσιο που αποτέλεσε το εφαλτήριο της απογείωσης της οικογένειας του Παναγιώτη Γιαννέτου ήταν το Oxford Clothes. Ήταν μια σημαντική επιχείρηση στον χώρο της ανδρικής ένδυσης που είχε ιδρυθεί το 1916 στην Αμερική. Το εργοστάσιο της επιχείρησης στο Σικάγο δημιουργούσε ανδρικά ρούχα με πολύ καλά υφάσματα, τέλειο κόψιμο και με τους καλύτερους ράφτες, πολύ συχνά από την Ιταλία. Αυτό το εργοστάσιο έφτιαχνε 100 περίπου χειροποίητα κομμάτια υψηλής ποιότητας, όταν ένα γειτονικό εργοστάσιο έφτιαχνε 2.000 ανδρικά κομμάτια μεσαίας ποιότητας. Τα μέλη της οικογένειας του Παναγιώτη Γιαννέτου αποφάσισαν σχετικά γρήγορα ότι δεν επρόκειτο να εγκατασταθούν μόνιμα στο Σικάγο. Οπότε η παραμονή στην Αμερική πήρε χαρακτήρα εκπαιδευτικό και προπαρασκευαστικό για την επιστροφή στην Ελλάδα. Ο Παναγιώτης

*Εάν δεν είσαι
στη μόδα δεν
είσαι τίποτα.*

Lord Chesterfield, 1694-1773



Αριστερή σελίδα:
Ακρόπολη, 1962.
Γάμος, 1963.
Καλαμάτα, 1960.
Δεξιά σελίδα:
Υπερωκεάνιο προς Νέα Υόρκη, 1964.
Σικάγο, 1965.
Σελίδες 28-29: Ελένη Γιαννέτου



CUSTOM TAILORS ALTERATIONS

diet-rite
cola

Custom Tailoring



Χαρίκλια με εγγόνια.
Οικογένεια.



Η μόδα δεν
είναι κάτι που το
συναντάμε μόνο
στα ρούχα.
Η μόδα βρίσκε-
ται στον ουρανό
και στο δρόμο.
Έχει να κάνει
με ιδέες, με τον
τρόπο ζωής μας,
με κάθε τι που
συμβαίνει.

Coco Chanel

Γιαννέτος τελειοποίησε τις γνώσεις του στην κατασκευή υψηλού επιπέδου χειροποίητου ανδρικού ενδύματος στην Αμερική και μετέδωσε αυτή την τεχνογνωσία στους δυο γιους του, τον Νίκο και τον Δημήτρη. Παράλληλα με την απορρόφηση της σχετικής τεχνογνωσίας, άρχισαν να μαζεύουν υλικά και μηχανές κοπτικής και ραπτικής, όπως η νέα μηχανή που έφτιαχνε κουμπότρυπες με κοντέρ επάνω, που μόλις είχε βγει στην αγορά της Αμερικής. Ανακάλυψαν νέα υλικά και όλα τα έσοδα από την εργασία τους στο Σικάγο επενδύθηκαν σε μηχανές, υφάσματα και πρώτες ύλες. Το σπίτι στο Σικάγο γέμιζε ασφυκτικά μέχρι τη μεταφορά και επαναεγκατάσταση στην Ελλάδα.

Υπήρχαν θεμελιώδεις διαφορές μεταξύ της μεθόδου που έραβαν τα ανδρικά ρούχα στην Ελλάδα έως το 1960 και του δυτικού τρόπου οργάνωσης της αντίστοιχης ραπτικής. Η τέχνη της κοπτικής-ραπτικής και το χτίσιμο του ρούχου πάνω σε πατρόν υπήρξε μια μακράιωνη διαδικασία που διαμορφώθηκε στην Ευρώπη καταρχήν κατά την περίοδο του 12^{ου}- 14^{ου} αιώνα. Οι Βρετανοί ανέπτυξαν κατά την περίοδο της βιομηχανικής επανάστασης το ανδρικό στυλ ένδυσης που αναδείκνυε ένα ύφος γαιοκτημόνα, αθλητή, αστού επιχειρηματία. Το βασικό μέλημα του κατασκευαστή ανδρικών ρούχων δεν ήταν πλέον μόνο η διακόσμηση, το ύφασμα, το χρώμα, αλλά η ιδέα της εφαρμογής του ρούχου πάνω στο ανδρικό σώμα. Ο βρετανός ράφτης εκπαιδευόταν να κόβει το μάλλινο ύφασμα και να αναπτύσσει τεχνικές που αγκάλιαζαν το σώμα. Μπορούσε να χρησιμοποιήσει τις αναλογίες του ανδρικού σώματος, να τις βελτιώσει και να τις εξιδανικεύσει. Στην Ελλάδα ακόμη και οι πιο καλοί ράφτες έραβαν κατά προσέγγιση, το ρούχο ήταν διπλό στην πρώτη πρόβα και σιγά-σιγά ερχόταν στη θέση του με την τρίτη πρόβα. Δεν υπήρχε σταθερό πατρόν πάνω στο οποίο θα χιζόταν το ρούχο, κυρίως το κουστούμι. Στην Αμερική της δεκαετίας του 1960 η προηγμένη βιομηχανική παραγωγή έχτιζε το ρούχο χωρίς πρόβες, έφτιαχνε έτοιμο ένδυμα που μπορούσε να είναι και χειροποίητο. Είναι χαρακτηριστικό ότι στα εργοστάσια ανδρικών ρούχων στο Σικάγο, συχνά εβραϊκής ιδιοκτησίας, εκπαιδούνταν πολλοί ευρωπαίοι ράφτες, κυρίως Ιταλοί. Εξάλλου οι Ιταλοί ράφτες που εκτελούσαν παραγγελίες επί μέτρω και στο Σικάγο αποτέλεσαν ένα επαγγελματικό πρότυπο για τους Γιαννέτους. Από την άλλη βέβαια υπήρχε μια σημαντική παράμετρος στην αμερικανική βιομηχανική παραγωγή έτοιμου ανδρικού ρούχου, η κατασκευή και η παραγωγή ήταν καταταμημένη, γυναίκες που έφτιαχναν το γιακά, άνδρες που έφτιαχναν το μανίκι αποτελούσαν τα κομμάτια μιας αλυσίδας παραγωγής. Η μελέτη και υιοθέτηση αυτού του συστήματος παραγωγής έγινε δυνατή χάρη στη συνολική κινητοποίηση της οικογένειας Γιαννέτου. Ο Παναγιώτης Γιαννέτος μπορούσε να χειρίζεται με επιδεξιότητα το πατρόν, που βασιζόταν πάνω στις αναλογίες του ανδρικού σώματος. Όλα τα μέλη της οικογενειακής ομάδας των μεταναστών από την Καλαμάτα κινητοποίησαν προσωπικές δυνάμεις και δεξιότητες για να ενσωματώσουν συνολικά

Δεν σχεδιάζω ρούχα. Σχεδιάζω όνειρα.

Ralph Lauren,
1939

στην δουλειά τους μια προηγμένη τεχνική διαδικασία που οδηγούσε στην κατασκευή του ανδρικού ρούχου από την ίδια την οικογενειακή επιχείρηση. Η γνώση της χρήσης του πατρών δεν επαρκούσε για την αριστοποίηση της διευρυμένης παραγωγής στην κοπτική - ραπτική, ενώ η οργάνωση της παραγωγής, όπως είχε στηθεί σε ένα σημαντικό αμερικανικό εργοστάσιο, όπως το Oxford Clothes, διευκόλυνε με τον καταμερισμό εργασίας και την εκπαίδευση των νέων υπαλλήλων ραφτάδων.

Σε αυτή την περίοδο ακριβώς διαμορφωνόταν η παραγωγή του *prêt à porter*. Η υψηλή ραπτική από τις προσωπικές διαστάσεις του πελάτη περνούσε στα μεγέθη με υψηλή ακρίβεια. Στην Ελλάδα τα ανδρικά ρούχα ήσαν πολύ συχνά σαν «λυκομανδύες», άλλαζαν όμως τα πρότυπα και μαζί μεταβάλλονταν και οι απαιτήσεις των Αθηναίων. Οι τρεις Γιαννέτοι, Παναγιώτης, Νίκος, Δημήτρης μπορούσαν να κατασκευάσουν ανδρικά ρούχα -κουστούμια- ίδια και απaráλλαχτα με εκείνα που φορούσε ο Ροκ Χάτσον και οι άλλοι άψογα ντυμένοι ηθοποιοί του Χόλιγουντ. Η επιχειρηματική διορατικότητά τους και η εμπιστοσύνη στις ικανότητές και τις προοπτικές τους συνέβαλλαν στην λήψη της απόφασης για την επιστροφή στην Ελλάδα.

Η επιστροφή της οικογένειας του Παναγιώτη Γιαννέτου στην Ελλάδα καθορίστηκε την άνοιξη του 1967, ώστε να τρέξει μπροστά το καλοκαίρι για τις απαραίτητες προετοιμασίες. Η απριλιανή δικτατορία πάγωσε για ένα μικρό διάστημα τα σχέδια της επιστροφής. Οι δημοκρατικοί απειλούνταν από το άγνωστο πολιτικό σκηνικό που στηνόταν στην Ελλάδα. Εντωμεταξύ είχε αποσταλεί η οικοσκευή και τα επαγγελματικά υλικά και έτσι τον Σεπτέμβριο του ιδίου χρόνου πραγματοποιήθηκε τελικά το ταξίδι της επιστροφής στην Ελλάδα. Εκτός από κινητά αγαθά και την κατακτημένη επαγγελματική τεχνογνωσία η οικογένεια διέθετε και ένα κεφάλαιο 80.000 δρχ. που δεν ήταν αμελητέο ποσό εκείνη την εποχή για το στήσιμο μιας νέας επιχείρησης. Μαζί και τα ξέχειλα προσωπικά μπαούλα που περιείχαν μεταξύ άλλων και δίσκους του Θεοδωράκη, καθώς και τεύχη από την Επιθεώρηση Τέχνης, τα τελευταία από τους κύκλους των ελλήνων μεταναστών στο Σικάγο. Το ταξίδι της επιστροφής με το «Βασίλισσα Φρειδερίκη» απετέλεσε πάλι όπως και εκείνο του πηγαϊμού μια ευχάριστη ανάπαυλα δεκατεσσάρων ημερών ξεκούρασης και ξενοιασιάς για τους νεαρούς γόνους του Παναγιώτη Γιαννέτου. Τέλος ο συγχρωτισμός τους με ένα καθολικό κολέγιο θηλέων που έκανε το ταξίδι από την Αμερική με σταθμό την Ελλάδα, την Κύπρο, το Ισραήλ και τελικό προορισμό την Αγγλία έκανε την παραμονή στο καράβι εξαιρετική.

The Custom Tailor



JANUARY-FEBRUARY 1969

THE ONLY BUSINESS JOURNAL OF CUSTOM TAILORING

A MEMENTO *Tacet* of the 89th CTDA Convention AMBASSADORS HOTEL, CHICAGO



AL WIBBELMAN
Second Vice President



JAMES SCALI
First Vice President



JOSEPH RICCIO
President Chicago CTDA



PRESIDENT CARMEN DURO



ALEX MORRONE
Convention Ctee. Chm.

Επιστροφή από Ν. Υόρκη, Λισσαβόνα 1967.







Γιώργος Γιαννέτος 1965.
Εργαστήριο Καραγιώργη Σερβίας 1969.
Παν. Γιαννέτος 1968.



Η ΕΙΣΒΟΛΗ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η επιστροφή στην Ελλάδα έθεσε άμεσα το θέμα του τόπου εγκατάστασης της επιχείρησης, δηλαδή το ερώτημα Καλαμάτα ή Αθήνα. Στην Καλαμάτα υπήρχαν οι αδελφές και η παλιά πελατεία. Ο Παναγιώτης και ο Νίκος Γιαννέτος συνέβαλαν στην τελική απόφαση για την εγκατάσταση στην Αθήνα, «δεν είναι δυνατόν να γυρίσουμε στην Καλαμάτα, με αυτά που ξέρουμε, με αυτά που μάθαμε, είναι πολύ μικρή η Καλαμάτα πια για μας». Το πρώτο μαγαζί στήθηκε στην οδό Καραγιώργη Σερβίας 12 – 14 και Βουλής γωνία απέναντι από τη σχολή Πάλμερ και δίπλα από το υπουργείο Οικονομικών. Εκεί στον πρώτο όροφο αυτού του κτηρίου εγκαταστάθηκε το εργαστήριο, το σαλόνι υποδοχής, αραδιάστηκαν τα υφάσματα, όλα τα επαγγελματικά σύνεργα και ξεκίνησαν τη δουλειά. Κατά το πρώτο διάστημα η ανασφάλεια του νέου τόπου επαγγελματικής εγκατάστασης τους οδήγησε να κρατήσουν τις σχέσεις με το Σικάγο, γι' αυτό τον λόγο συνέχισαν να δουλεύουν με το κομμάτι παραγγελίες για εβραίους και ιταλούς ράφτες εκεί. Εισάγανε το ύφασμα και τα υλικά μαζί με τα μέτρα του πελάτη από την Αμερική. Όταν έφυγαν από την Αμερική ένα καλό κουστούμι κόστιζε 150 δολάρια, ενώ τα χειροποίητα υψηλής ποιότητας του Oxford Clothes κόστιζαν 1.000 δολάρια, καθόσο για κάθε βελονιά που έπεφτε με το χέρι ανέβαινε η τιμή του ρούχου σε μεγάλο ποσοστό. Στο ραφείο της επιχείρησης Γιαννέτου έραβαν 20 κουστούμια την εβδομάδα προς 30 δολάρια το κουστούμι. Η επιχείρηση εισαγωγή και επανεξαγωγή στην Αμερική είχε τεράστιες γραφειοκρατικές δυσκολίες. Μια διαδικασία που για μια διασάφηση που έκαναν στο τελωνείο έπρεπε να υπάρχουν «διακόσιες υπογραφές». Εντωμεταξύ κάθε φορά που έπρεπε να παραδοθούν τα κουστούμια σε τακτή ημερομηνία για αποστολή, τις δυο τελευταίες μέρες ξενύχταγαν μέχρι το πρωί δουλεύοντας. Παράλληλα με τις παραγγελίες για το Σικάγο άρχισε να αναπτύσσεται και ο κύκλος των πελατών στην Αθήνα.

Ο διάυλος για την αθηναϊκή αγορά άνοιξε μέσα από συγγενείς τους από το Αριοχώρι που διατηρούσαν κατάστημα με γυναικεία υφάσματα στην οδό Ερμού. Η επιχείρηση του Χρήστου, του Ντίνου και του Δημήτρη Μιστριώτη ήταν παλιό καλό όνομα στα υφάσματα που αργότερα μπήκε και στο έτοιμο γυναικείο ένδυμα. Αυτή επιχείρηση τους συνδέεσε με ένα κύκλο εμπόρων προμηθευτών στο εμπορικό τρίγωνο της Αθήνας, καθώς και με ένα πρώτο κύκλο πελατών. Το διάστημα που χρειάστηκε για να διαδοθεί το όνομα Γιαννέτου στην αγορά της Αθήνας, μια διαδικασία που στηριζόταν στην προσωπική πελατεία και τη φήμη, διάρκεσε περίπου ενάμισι χρόνο. Τόσο περίπου διάστημα είχαν χρειαστεί για την εδραίωση του ονόματος και το άνοιγμα του κύκλου πελατείας και στην Καλαμάτα, όταν εγκατέλειψαν το Αριοχώρι στη δεκαετία του 1950.

*Τα ρούχα και
οι τρόποι δεν κά-
νουν τον άνδρα.
Βελτιώνουν όμως
εντυπωσιακά την
εμφάνιση του
όταν ταιριάζουν
απόλυτα με
εκείνον.*

*Arthur Ashe,
1943–1993*

Η τομή που πραγματοποίησε η επιχείρηση Γιαννέτου απέναντι σε παραδοσιακούς ράφτες της αθηναϊκής αγοράς, όπως ο Πλατώνης, ο Παπαρουσάκης, ο Πολίτης στηριζόταν στην κατασκευή του ανδρικού κουστουμιού με πατρόν, στο τελείωμα του ρούχου με καρφωτές βελονιές, με φερμουάρ στο παντελόνι, με σατέν εσωτερικές φόδρες, με σταθερό ζωνάρι στο παντελόνι, όπως ακριβώς έραβαν στην Αμερική την ίδια εποχή. Τα πρώτα υλικά είχαν έρθει από την Αμερική και μετά αναζητήθηκαν προμηθευτές στην Ευρώπη.

Στα τέλη της δεκαετίας του 1960 η επιχείρηση Γιαννέτου είχε την ετοιμότητα να ανταποκριθεί στα νέα πρότυπα που διαμορφώνονταν στην ελληνική πρωτεύουσα. Η κατανάλωση ανδρικών ενδυμάτων στηρίχτηκε στην διαμόρφωση και την ενίσχυση ατομικών ταυτοτήτων που οδηγούσαν σε συλλογικές κοινωνικές ταυτότητες. Είναι δύσκολο να ζυγιστεί εδώ η σημασία της τάξης, της ηλικίας, του φύλου στις καταναλωτικές επιλογές των ανδρών. Αποτελεί ασφαλώς ζητούμενο το πλαίσιο και η φύση των ανδρικών επιλογών και των καταναλωτικών συνηθειών στην ένδυση, όπως αυτές επηρεάζονται από κοινωνικές, οικονομικές και πολιτισμικές πιέσεις. Η μοντέρνα ένδυση και το αυτοκίνητο έπαιρναν θέση εκείνη την περίοδο στην αθηναϊκή ζωή, στα καφενεία της πλατείας Κολωνακίου. Σε αυτό το «χρηματιστήριο αξιών» έπαιξε και η επιχείρηση Γιαννέτου. Το 1967-68 ο τραγουδιστής Γιώργος Νταλάρας έκανε τον πρώτο του δίσκο «Νάτανε Το '21». Ο εργοδότης του αρμενικής καταγωγής και ιδιοκτήτης νυκτερινών κέντρων, όπως το «Στορκ», τον οδήγησε στο ραφείο Γιαννέτου. Ο Νταλάρας έκανε χρυσό δίσκο και έραψε εκεί το πρώτο του καλό ρούχο, το σμόκιν, για να παραστεί στη σχετική εκδήλωση. Η πελατεία στο ραφείο Γιαννέτου είχε αρχίσει να μεγαλώνει και να περιλαμβάνει την οικογένεια Βαρδινογιάννη και άλλους επώνυμους επιχειρηματίες, πολιτικούς και καλλιτέχνες. Οι παραγγελίες για την Αμερική βάραιναν τον κύκλο εργασιών και δεν ήταν πλέον αναγκαίες. Εντωμεταξύ οι πρώτοι υπάλληλοι που είχαν στελεχώσει την επιχείρηση Γιαννέτου στην Αθήνα έγιναν και μέλη της οικογένειας, ο Βασίλης Παπαδόγαμπρος παντρεύτηκε την τελευταία ανύπαντρη αδελφή, και η Αγγελική Καλογήρου έγινε σύζυγος του Νίκου Γιαννέτου.

Οι ημέρες της εξέγερσης του Πολυτεχνείου τον Νοέμβριο του 1973 τους βρήκαν σε νέο μεγαλύτερο μαγαζί, στην οδό Μητροπόλεως 3 και Βουλής στην πλατεία Συντάγματος. Κατά τη διάρκεια των ταραχών μια αδέσποτη σφαίρα χτύπησε ένα εργαζόμενο εκεί, χωρίς σοβαρές συνέπειες. Λίγο μετά από τη μεταπολίτευση, το 1975, το κατάστημα μεταφέρθηκε στην οδό Βαλαωρίτου 15. Είναι η πρώτη φορά που η επιχείρηση απέκτησε πρόσοψη και βιτρίνα στο ισόγειο ενός χώρου 100 τ.μ.. Στη μια πλευρά ήταν το ραφείο και στην άλλη ο τόπος παρουσίασης του grêt a porter της δικής τους παραγωγής. Η εισαγωγή και αγορά υφασμάτων γινόταν από την ίδια την επιχείρηση με κύρια χώρα

Πατρόν για τα παντελόνια του Γιάννη Πάριου.





Δημήτρης Γιαννέτος, 1972.
Σελίδες 42-43: εργαστήριο 1972.

Η συλλογική αλλαγή στις προτιμήσεις – μια αντικειμενική τάση – δεν κατευθύνεται από μια οργανωμένη βιομηχανία μόδας, αλλά από την ίδια τη φύση της μόδας. Η ουσία της μόδας βρίσκεται στην ιδιοτροπία: την πρόσκαιρη στροφή σε κάποια ασήμαντη περιοχή προς την κατεύθυνση της ανανέωσης στο όνομα του ριζοσπαστικού. Η μόδα επομένως είναι μια διαδικασία μέσα από την οποία επαναπροσδιορίζεται ένα συλλογικό υποκείμενο. LANG, p. 471





Ο κύριος Παπαμιχαήλ, 1965.



Εργαστήριο Καραγιώργη Σερβίας 1970.
Κ. Σερβίας, Ε. Γιαννέτου 1969.
Κ. Σερβίας 1969.
Εργαστήριο, Μητροπόλεως 3, 1972.
Κ. Σερβίας, Αγγελική Γιαννέτου 1969.



*Τα ρούχα κάνουν
τον άνθρωπο. Οι
γυμνοί άνθρωποι
έχουν μικρή ή
καθόλου επιρροή
στην κοινωνία.*

Μαρκ Τουβέν, 1835- 1910

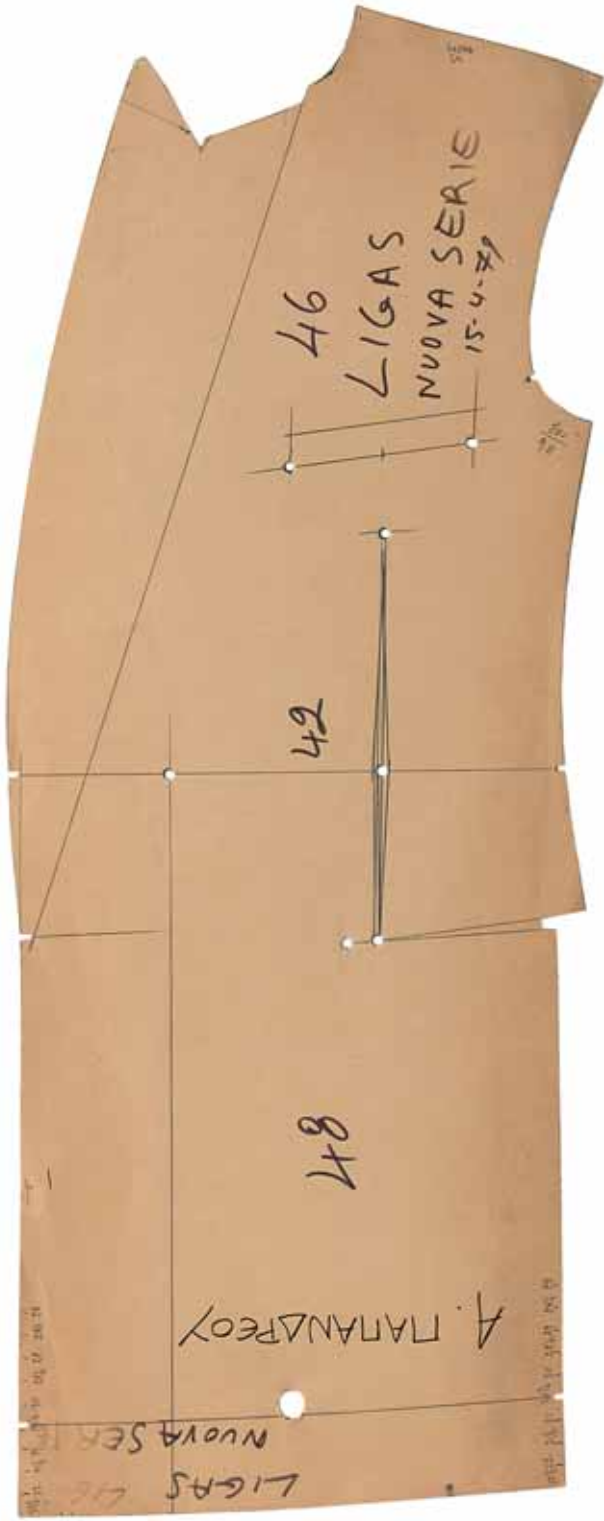
τροφοδότησης τη Βρετανία. Οι προμηθευτές του ραφείου παρέμειναν για πολλά χρόνια σταθεροί ήδη από τον καιρό που οι Γιαννέτοι ήσαν στην Καλαμάτα. Από τον χώρο της ελληνικής υφασματοβιομηχανίας το ραφείο δημιούργησε για αρκετά χρόνια (1977- 1980) μια σταθερή σχέση με την επιχείρηση Δημητριάδη. Καθόσο αυτή η υφασματοβιομηχανία είχε κάνει μια προσπάθεια παραγωγής υφάσματος υψηλής ποιότητας με στόχο την αγορά της Αμερικής.

Η οδός Βαλαωρίτου πεζοδρομήθηκε εκείνα τα χρόνια και οι πελάτες στο κατάστημα κινούνταν εύκολα και συχνά από το γειτονικό Υπουργείο Εξωτερικών και τη Γενική Γραμματεία Τύπου. Η επιχείρηση Γιαννέτου έφτιαξε όνομα που συνδυάστηκε με το καλοδοουλεμένο ανδρικό κουστούμι που απευθυνόταν ιδιαίτερα στους άνδρες του δημόσιου χώρου της αθηναϊκής κοινωνίας. Η επιχείρηση έκανε κέρδη και έφτιαξε μια μικρή περιουσία έως το 1990. Η διεύρυνση της επιχείρησης πραγματοποιήθηκε το 1988 με την αγορά ενός ονομαστού καταστήματος, του “au Bon Ton” στην οδό Σταδίου 4. Ήταν ένα προπολεμικό κατάστημα το οποίο προσέδωσε στην επιχείρηση Γιαννέτου μια σημαντική ώθηση στο λιανικό εμπόριο, αφού τους επέτρεψε να μπουν δυναμικά και σε ένα κομμάτι ανδρικών ρούχων που μέχρι τότε δεν είχαν αγγίξει, το πουκάμισο. Το “au Bon Ton” είχε πολύ καλό όνομα στο ανδρικό πουκάμισο, στα ρούχα δωματίου και είχε σημαντικές συνεργασίες με ξένες εταιρίες, όπως η Burberry's, η Aqua Scutum, τα Dacks κ.ά. Παράλληλα την ίδια περίοδο η επιχείρηση Γιαννέτου μεταφέρθηκε από τη Βαλαωρίτου στην Πανεπιστημίου. Η πελατεία του καταστήματος άνοιξε ακόμη περισσότερο προς τις μεγάλες ηλικίες, τους σοβαρούς επαγγελματίες, ενώ η αγορά άνοιξε γενικότερα προς τις νεαρές ηλικίες. Ο κύκλος των ανδρών καταναλωτών διευρυνόταν πλέον από τις μικρότερες ηλικίες.

Το 1992 άνοιξε νέο κατάστημα στην Κηφισιά με στόχο τη διεύρυνση της πελατείας προς τα μεσαία εισοδήματα και την ίδια εποχή συστήθηκε στο Μαρούσι ένα πολυκατάστημα, το οποίο περιελάμβανε τη «Δόλα» με γυναικεία, τον Γιαννέτο με ανδρικά, το Madarino με παιδικά ρούχα και το Crocodilino με παιδικά παπούτσια. Αυτή το τελευταίο επιχειρηματικό πείραμα απέτυχε, αφού υπερίσχυσε η εικόνα του γυναικείου έτοιμου ενδύματος και η επιχείρηση Γιαννέτος είχε τελείως διαφορετική πελατεία και ύφος. Τον επόμενο χρόνο το κατάστημα της Βαλαωρίτου μεταφέρθηκε στην οδό Πανεπιστημίου 18. Το 1998 αγοράστηκε νέο εργαστήριο στην Λεωφόρο Βουλιαγμένης 103B. Εκεί εγκαταστάθηκαν η έδρα της εταιρείας, οι αποθήκες, τα εργαστήρια και ένα κατάστημα πώλησης υπολοίπων (stock house). Το 2000 η επιχείρηση απέκτησε ιδιόκτητο κατάστημα στην αγορά των νοτίων προαστίων, στη Γλυφάδα. Την επόμενη χρονιά άνοιξε νέο κατάστημα στο Κολωνάκι, στην οδό Πατριάρχου Ιωακείμ και Λουκιανού και την ίδια χρονιά άνοιξε και το κατάστημα στην οδό Σταδίου 5. Σήμερα ένα χειροποίητο κουστούμι

Δημήτρης Γιαννέτος,
Γεωργία Βαγενά, 1970.

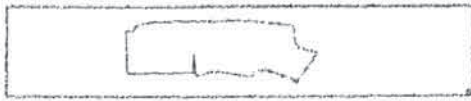




Ορίζουμε τη μόδα σαν την εναλλαγή στυλ ένδυσης και τρόπων εμφάνισης. [...] Το στυλ είναι ένας συνδυασμός κορμοστασιάς, δημιουργίας, πρώτων υλών και λεπτομερειών ικανών να διαχωρίζουν ένα αντικείμενο από άλλα που ανήκουν στην ίδια κατηγορία.

WELTERS, LINDA – LILLETHUN, ABBY, "Introduction", in: WELTERS, LINDA – LILLETHUN, ABBY (editors), *The Fashion Reader*. Berg, Oxford and New York, 2007, p. ixx.

ΣΕΛ 1
ΑΠΟ 5

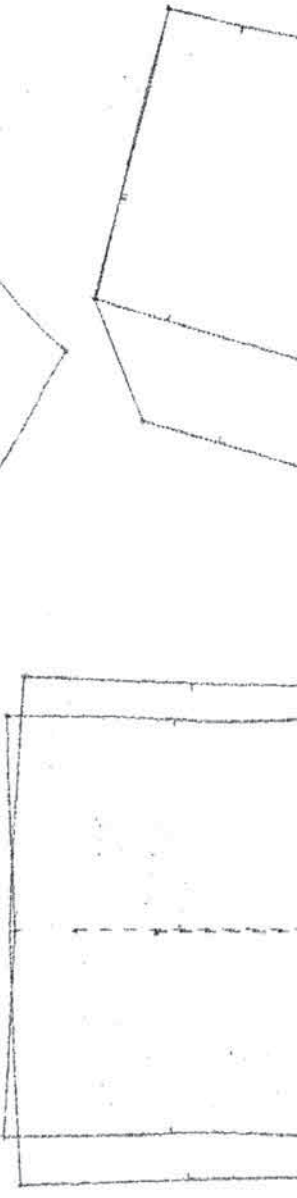
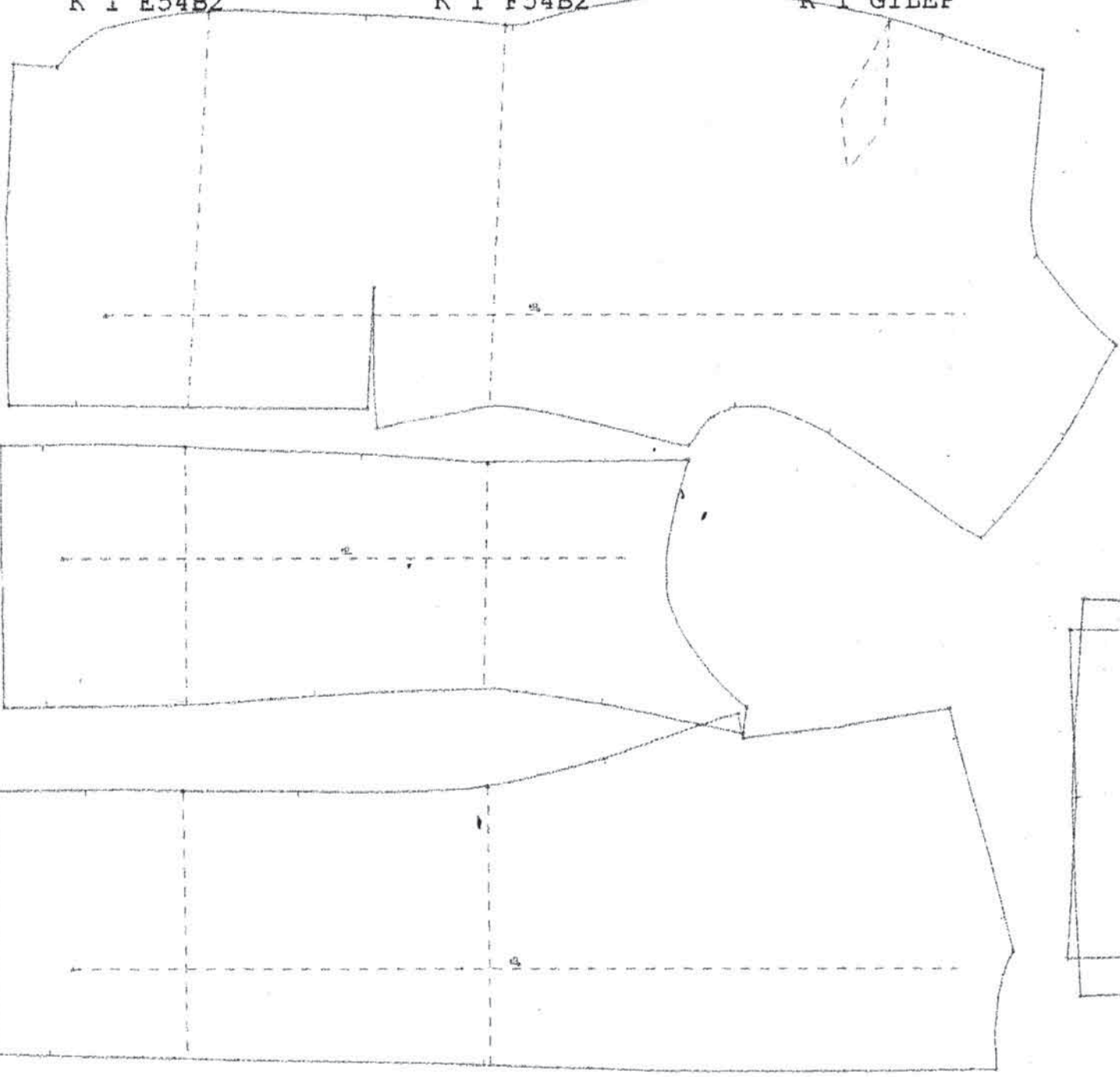


KARAMANLHS
K 1 E54B2

KARAMANLHS
K 1 F54B2

KARAMANLHS
K 1 GILEP

KARAMANLHS
K 1 KMB2



KARAMANLHS K F60B2

S: dx:

dY:

dD:

P-BEG:

50

MET SM:OFF G:S X:

Y:

l:

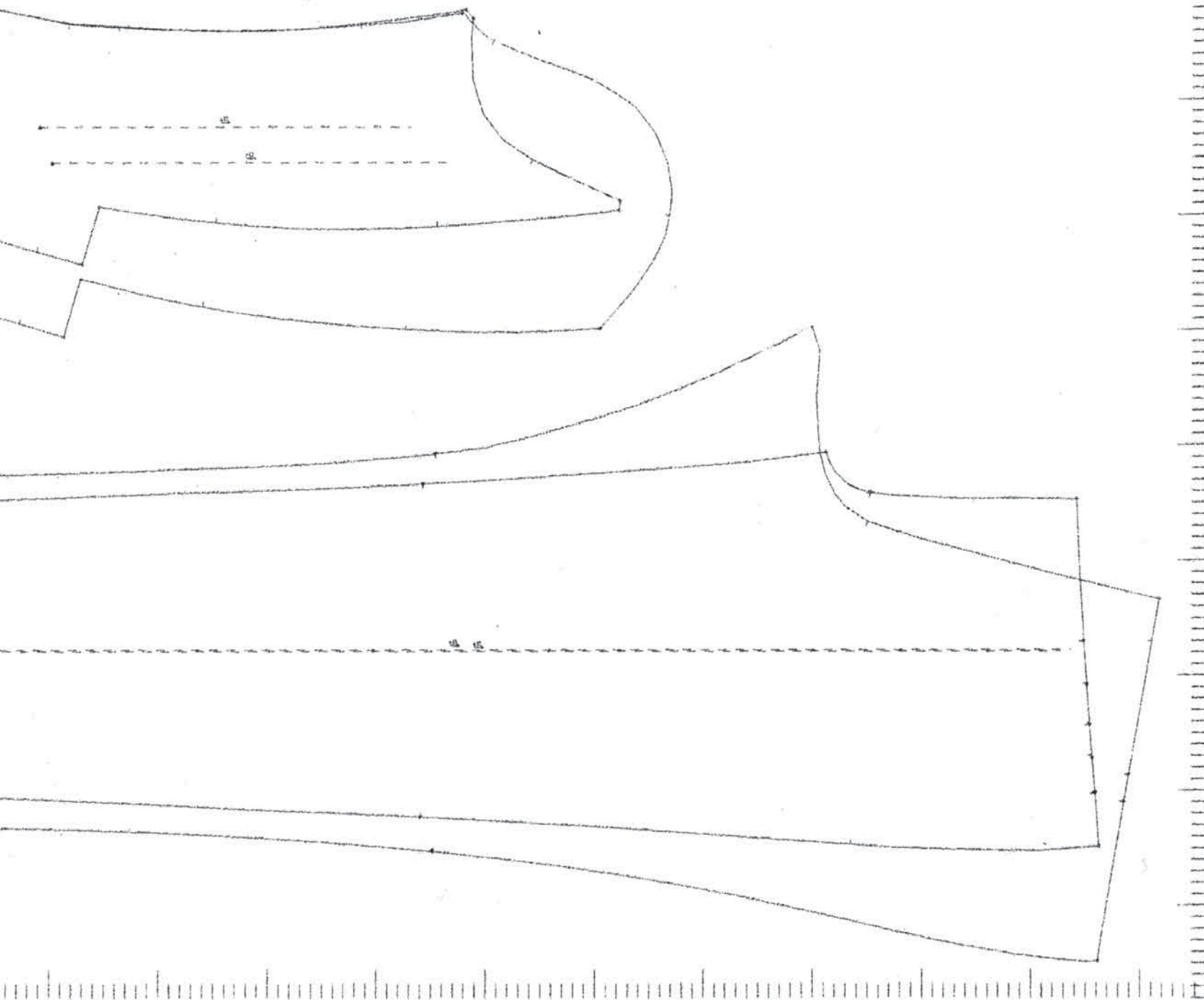
P-END:

IS
2

KARAMANLHS
K 1 P54B2

KARAMANLHS
K 1 PANRP

KARAMANLHS
K 1 PANTE



Δεν καταλαβαίνω πως ένα ρούχο μπορεί να είναι προκλητικό. Ένας άνθρωπος,

*Val. Robert A. Heinlein,
1907 – 1988*

ξεκινάει από 780 ευρώ στο prêt à porter και μπορεί να φτάσει μέχρι και 1.200- 3.000 ευρώ, όταν είναι επί μέτρω, αποτελεί δηλαδή παραγγελία στα μέτρα του πελάτη. Η δουλειά που γίνεται στο prêt à porter και στην παραγγελία είναι περίπου η ίδια, το 80% είναι ακριβώς ίδια. Ένα ποσοστό 20% αποτελεί την ειδοποιό διαφορά στο ύφασμα και στις λεπτομέρειες για όποιον φτιάχνει το κουστούμι επάνω στο σώμα του. Στο χώρο του πουκάμισου, αλλά και του κουστουμιού η σχέση ποιότητας και τιμής είναι πολύ ανταγωνιστική σε σχέση με την αντίστοιχη ευρωπαϊκή.

Από το 1969 που το ραφείο του Παναγιώτη Γιαννέτου σταμάτησε να ράβει παραγγελίες για την Αμερική δεν ξανάραψαν ποτέ για άλλη ξένη επιχείρηση. Συνέχισαν να ράβουν ρούχα μόνο για τους δικούς τους πελάτες -πολιτικούς, καλλιτέχνες, δημοσιογράφους- χειροποίητα πουκάμισα, παντελόνια, κουστούμια. Όλα τα είδη τους απευθύνονται σε μια συγκεκριμένη ομάδα ανδρών που χρησιμοποιούν το ρούχο ως εργαλείο στην κοινωνική τους ζωή και στην επαγγελματική τους δράση. Οι ίδιοι πιστεύουν σήμερα ότι η ένδυση συμπληρώνει κυρίως την προσωπικότητα του άνδρα και δεν την υποκαθιστά, γι' αυτό και η μόδα αποτελεί για τα καταστήματα Giannetos μια προσαρμογή στην πραγματικότητα των πελατών. Εδώ επιστρατεύεται η λαϊκή σοφία ο άνδρας να φοράει το ρούχο, κι όχι το ρούχο να τον φοράει. Η πρακτική του επαγγέλματος τους δίδαξε ότι το σωστό ρούχο χαρίζει μερικούς πόντους, δεν σε παραμορφώνει και δεν σε καθιστά δακτυλοδεικτούμενο. Η επιχείρηση θεωρείται η αγαπημένη των δημοσιογράφων και των πολιτικών. Για παράδειγμα ο Ανδρέας Παπανδρέου ήταν πελάτης τους, σήμερα έχουν πελάτες τόσο τον Κώστα Καραμανλή, όσο και τον Γιώργο Παπανδρέου. Πρόκειται για επαγγελματικές σχέσεις που σηματοδοτούν επιχειρηματική ποιότητα και επαγγελματική αξιοπιστία που χτίστηκαν μέσα από την οικογενειακή παράδοση της επιχείρησης Γιαννέτου και όχι, όπως ισχυρίζονται οι ίδιοι, από τις επιταγές του σύγχρονου μάνατζμεντ.

Η πολιτική ιδεολογία, η συνδικαλιστική δράση, τα αιτήματα του κλάδου και η εταιρική ευθύνη ήταν θέματα που τους απασχόλησαν και τους απασχολούν. Ο Δημήτρης Γιαννέτος υπήρξε πρόεδρος των Εμπορροραπτών της Αθήνας στη δεκαετία του 1980. Ο Νίκος Γιαννέτος δραστηριοποιείται συνδικαλιστικά για πολλά χρόνια στον Εμπορικό Σύλλογο της Αθήνας και είναι πρόεδρος του Συνδέσμου Κατασκευαστών Ενδυμάτων Αττικής, μέλος του Δ.Σ. του Εμποροβιομηχανικού Επιμελητηρίου, και μέλος του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου.

Το εταιρικό καθεστώς της σημερινής επιχείρησης Giannetos, «Γιαννέτος Α.Β.Ε.Ε.», εξ ημισείας των αδελφών Νίκου και Δημήτρη Γιαννέτου, δημιουργήθηκε από τη συγχώνευση δύο εταιρειών Ο.Ε. και Ε.Π.Ε. Η επιχείρηση ξεκίνησε ως ομόρρυθμη εταιρεία έγινε εταιρεία περιορισμένης ευθύνης και ανώνυμη εταιρεία, αλλά πάντοτε ανήκε και διευθύ-

Σελίδες 50-51: Σύγχρονο πατρών από ηλ. υπολογιστή, από κουσούμι του Κώστα Καραμανλή.
 Σελίδα 53: Vestire.
 Πρόταση πατρών από περιοδικό εποχής.



Vestire

ENGLISH TEXT

SARTORIA

15

EDITORIALE	SOLO IL SARPO
MANIFESTAZIONI	È DI NUOVO SANREMO ED È SEMPRE ACCADEMIA
SPECCIO A TRE ANTE	FRANCO SUTERA, EVOLUZIONE DI UNO STILE MERITATI TROFEI PER ANTONIO DI STASI
INCONTRI	A MILANO, UN INCONTRIO CON GLI ACCADEMICI
ATTORI E SPETTATORI	LA 3ª RASSEGNA DI MODA LIGURE FLASH SULLA MODA DELL'AMAS TORINESE A BRESCIA UNA SFILATA INDIMENTICABILE
PROPOSTE TECNICHE	IL FUTURO È GIÀ COMINCIATO GIACCA SMORING SAHARIANA DI NUOVO TIPO SOPRABITO FANTASIA PER DONNA CORREZIONE DEI DIFETTI NUOVA IMPOSTAZIONE TECNICA DEL PANTALONE

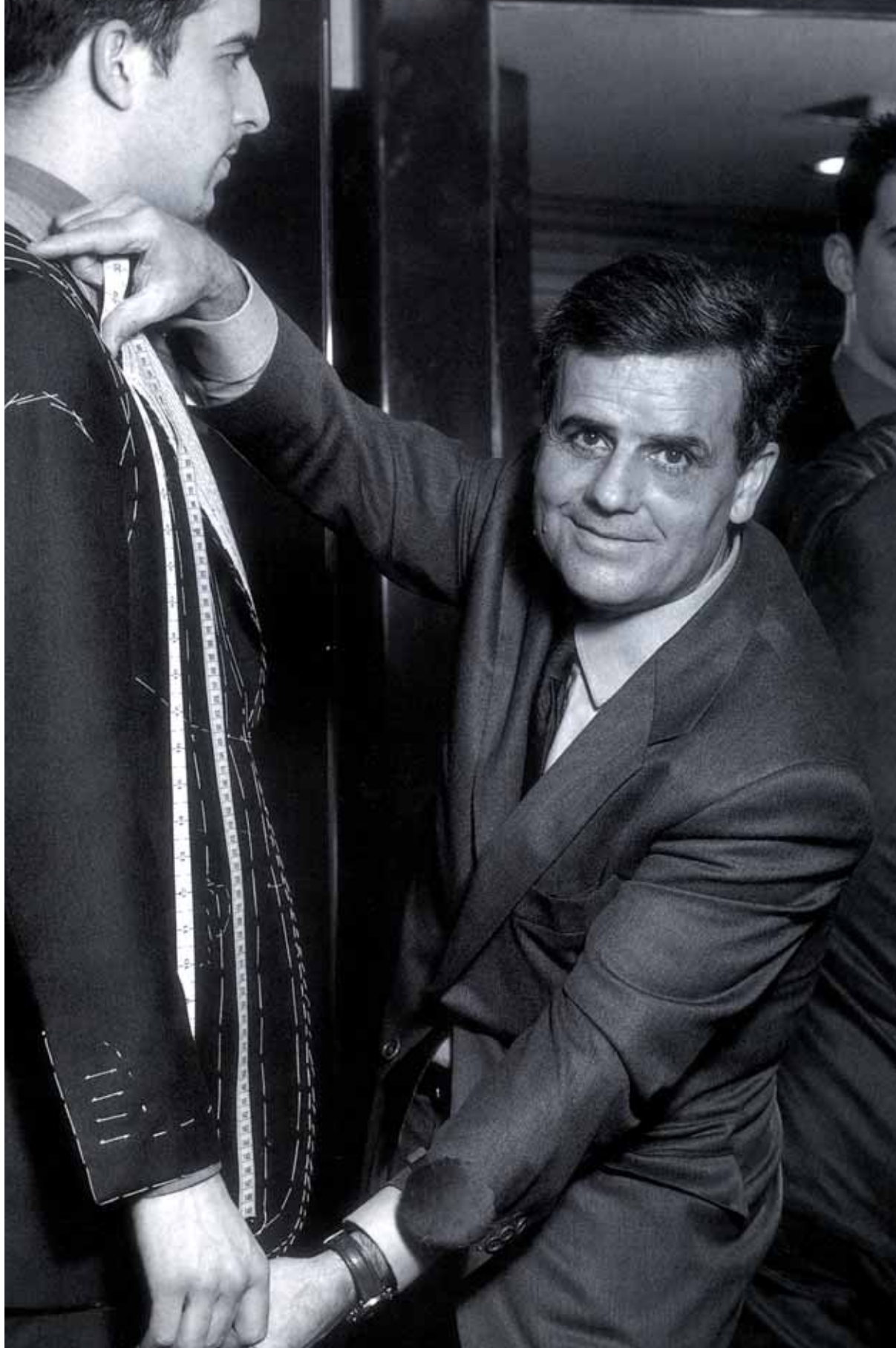
ALLEGATO: CARTAMODELLO DI GILET FANTASIA



Γιώργος Γιαννέτος Σικάγο, 1965.
Δημήτρης Γιαννέτος Σικάγο, 1965.
Νίκος και Δημήτρης Γιαννέτος
στην Ανάβυσσο, 1970.
Δεξιά σελίδα: Σικάγο, 1965.



Δημήτρης Γιαννέτος.



Δημήτρης Γιαννέτος,

η σύγχρονη συνέχεια στην ανδρική ραπτική

Ο Δημήτρης Γιαννέτος είναι η προσωπικότητα που με την παρουσία του στηρίζει την επιχείρηση «Γιαννέτος» τα τελευταία 40 χρόνια. Παρέχοντας προσωπικές ενδυματολογικές συμβουλές σε πρώτο πρόσωπο στους χιλιάδες πελάτες που είχαν την τύχη να συνεργαστούν μαζί του. Είναι ο άνθρωπος ο οποίος διαλέγει τα υλικά, τις πρώτες ύλες, δημιουργεί τα σχέδια προσαρμόζοντας το πατρόν στην ιδιαιτερότητα του κάθε πελάτη σε ένα κρίσιμο για την επιχείρηση τομέα που είναι η διαχείριση των πελατών. Είναι ένας από τους λίγους ανθρώπους στην χώρα, που έχει βαθιά γνώση από υφάσματα, μάλλινα, βαμβακερά, λινά ή μεταξωτά και έχει μια μακροχρόνια εμπειρία στις ανθρωπομετρικές παρατηρήσεις μετουσιώνοντας την ιδιαιτερότητα του κάθε πελάτη σε ένα ρούχο φτιαγμένο ειδικά για αυτόν. Είναι ο άνθρωπος που από 20 χρονών νέος, γνώρισε τα μεγάλα ονόματα των Ιταλών ραφτάδων στο Σικάγο και είναι αυτός που δούλεψε στο εργοστάσιο Oxford Clothes που για τον τομέα της ανδρικής ένδυσης αποτελεί έναν μύθο. Μοιάζει πάρα πολύ στον πατέρα του Παναγιώτη Γιαννέτο ως προς την επιμονή και την αγάπη για την χειροποίητη ραπτική τέχνη στην πιο ολοκληρωμένη της απόδοση.

Ο μόνος άνδρας που συμπεριφερόταν με ευαισθησία ήταν ο ράφτης μου. Έπαιρνε εκ νέου τα μέτρα μου κάθε φορά που με έβλεπε ενώ όλοι οι υπόλοιποι επέμεναν στα παλιά τους μέτρα και προσδοκούσαν να τα ταιριάξουν σε μένα.

George Bernard Shaw,
1856 – 1950

νετο από την οικογένεια Γιαννέτου. Κάποιος θα μπορούσε ν' αναρωτηθεί αν ο διευθυντικός καπιταλισμός απασχόλησε την επιχείρηση Γιαννέτου στην μακρόχρονη πορεία της. Πράγματι στη δεκαετία του 1990 η επιχείρηση προσπάθησε να βρει καλύτερους ρυθμούς οργάνωσης και ανάπτυξης χρησιμοποιώντας και μια εταιρεία συμβούλων. Η αναγκαιότητα της αναδιοργάνωσης ήταν φανερή γιατί ο ανταγωνισμός εντεινόταν και οι επιχειρήσεις των μεγάλων μεγεθών εισέβαλλαν στο λιανεμπόριο. Ενώ όμως η εταιρεία αναγνώριζε το πρόβλημα δεν ήταν έτοιμη να δεχθεί τη λύση. Επιστρατεύτηκε μάλιστα για ένα χρονικό διάστημα και διευθυντικό στέλεχος από πολυεθνική εταιρεία. Όλες όμως αυτές οι προτάσεις ήταν έξω από την εταιρική κουλτούρα της επιχείρησης, έξω από τις καθημερινές συνήθειες μιας μικρομεσαίας επιχείρησης που είχε συγκροτηθεί και στηριχθεί για τρεις γενιές πάνω στην οικογένεια. Η εταιρεία δεν επιχείρησε ποτέ να εισαχθεί στο Χρηματιστήριο, αλλά συντήρησε την εικόνα της οικογενειακής επιχείρησης και της εταιρικής κουλτούρας της παράδοσης και της ευθύνης στους εργαζόμενους της. Η επιχείρηση πέρα από τις οικογενειακές σχέσεις επένδυσε στις σχέσεις της με τους εργαζόμενους και στηρίχτηκε απόλυτα σε ένα πλέγμα προσωπικών σχέσεων.

Εδώ αξίζει να επικαλεστούμε την πρωτοπρόσωπη μαρτυρία του Νίκου Γιαννέτου: «Η εταιρική κουλτούρα είναι απαραίτητη στους ανθρώπους και τις επιχειρήσεις που κάνουν προϊόντα ποιότητας και που έχουν πελάτες απαιτητικούς. Όταν έχεις πελάτες σου τους πιο επώνυμους Έλληνες, τον πρωθυπουργό, τον αρχηγό της αξιωματικής αντιπολίτευσης, τους περισσότερους επώνυμους δημοσιογράφους, μεγάλους δικηγόρους, μεγάλους επιχειρηματίες, εφοπλιστές... Αυτό το πράγμα προϋποθέτει να μπορείς να δεις μια σειρά από ανάγκες ενός κόσμου με μεγάλες απαιτήσεις κι αυτό για να το πετύχεις πρέπει να αλλάξεις κι ο ίδιος. Έχουμε αλλάξει πάρα πολύ. Έχουμε φτάσει βέβαια και κοντά στα εξήντα μας χρόνια πια κι εγώ κι ο αδελφός μου. Η επιχείρηση τώρα παισιώνεται κι απ' τα παιδιά μας, μαζί με τις γυναίκες μας είμαστε δέκα άτομα της οικογένειας μέσα στην επιχείρηση. Έχουμε στελέχη με σημαντικές εμπειρίες μέσα από τη δική μας δουλειά, αλλά κι από άλλες επιχειρήσεις. Έχουμε μια οικονομική – ας το πούμε – οργάνωση η οποία έχει ελέγξει τα μεγέθη και βαδίζει χωρίς προβλήματα. Βρισκόμαστε σε μια πολύ σημαντική πορεία ανάπτυξης όσον αφορά το όνομα των προϊόντων που βγάζουμε, τα οποία παίρνουν ακόμα και κάποιες μυθοποιητικές διαστάσεις. Και βεβαίως έχουμε απασχολήσει τον τύπο, την τηλεόραση κλπ. άπειρες φορές με παρεμβάσεις που μας ζητούν κάποιοι δημοσιογράφοι να μιλήσουμε για τις συνήθειες των πολιτικών, για τις ανάγκες της αισθητικής κιά. Δηλαδή μοιάζει πλέον η εταιρεία που ξεκίνησε από κάποιους ανθρώπους με τις ατομικές τους προσπάθειες, να είναι πια μια θεσμική εταιρεία, μια εταιρεία που φέτος γιορτάζει τα εκατό χρόνια της, μια εταιρεία η οποία κάνει μόδα, κάνει υψηλή ποιότητα, έχει στάνταρντς και προδιαγραφές σε όλα της τα προϊόντα, έχει ανοιχτεί στο χώρο όλων των αξεσουάρ που έχει ανάγκη ένας άνδρας. Έχουμε μπει πολύ δυνατά στα χειροποίητα παπούτσια *made in Italy*, έχουμε μπει στο χώρο του πουκαμίσου, κατασκευάζουμε εμείς οι ίδιοι ποιοτικά προϊόντα τα οποία τα βρίσκει κανείς μόνο σε πέντε κορυφαία ονόματα σ' όλο τον κόσμο και γενικά μπορεί κανείς να θεω-



Δημήτρης Γιαννέτος, Νίκος Γιαννέτος, Παναγιώτης Γιαννέτος στο κατάστημα της Γλυφάδας. Ευρετήριο πατρόν της Γιαννέτος α.ε. Fashion Guide. L'Homme. Ο Νίκος Γιαννέτος, ΓΣΒΕ 1977.

ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΔΟΥ ΑΝΤΩΝΙΟΣ	681218
ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	G 143
Home 671352	791134 HOME
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ Π.Α.Σ.Ο.Κ.	671399 G138
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ	9567437 Home 323791 R300
ΠΑΤΡΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	9560442 G 106
ΠΑΣΣΙΑΣ Δ.Α.	8022395 G. 159
ΠΑΠΑΣΠΥΡΟΥ ΣΠΥΡΟΣ	3228353 G 167
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ ΓΕΩΡΓ.	8010979 ΚΑΤΗΡΗ G 146
ΠΕΤΟΥΣΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	6722684-4913791 W113
ΠΕΤΡΟΧΤΗΣ ΑΝ.	F787392 G206
ΠΕΤΡΟΥΤΣΟΣ ΓΕΩΡΓ.	4521930 G237
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓ.	2083289 HOME NEW G 161
ΠΑΠΑΓΙΩΝΟΥ ΗΡΑΚ.	606084 6575776 G 162
ΠΑΠΑΓΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤ. ΠΑΝ.	712819 G 44
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ ΝΙΚΟΣ ΑΝΔΡΕΑ	G 172
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ ΑΝΔΡΕΑΣ ΑΝΔΡΕΟΥ	G 102
ΠΑΡΤΕΛΙΔΟΥ ΔΙΣ. ΙΩΑΝ. (ΚΑΛΑΜΑΤΑ)	5222295 I5
ΡΕΖΑΣ CARLOS	3609701 G 367
ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ	8220076 G 206
ΠΑΡΑΣΚΑΣ ΣΙΩΝ	727872 G 284 62
ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ ΜΑΚΗΣ	3615282 Home G 275
ΠΑΠΑΔΗΜΗΣ ΘΥΑΓ	2620121 G 120
ΠΙΣΠΑΣ ΑΘΑΝ.	4813913-930 G 18
ΠΑΠΑΘΕΟΦΑΝΟΥΣ ΕΥΑΓ.	3635701 A 57



Ο Παναγιώτης Γιαννετός.



Η εξέλιξη του καπιταλιστικού τρόπου ζωής εύ- κολα – και ίσως περισσότερο εύγλωττα – θα μπορούσε να πε- ριγραφεί με τους όρους γέννησης του σύγχρονου κουστουμιού εργασίας.

Joseph A. Schumpeter,
1880 –1950

ρήσει την εταιρεία μας σαν μια εταιρεία που παράγει υψηλού επιπέδου προϊόντα, που σ' όλες τις ευρωπαϊκές χώρες το ρόλο αυτό τον παίζουνε μια – δυο τρεις εταιρίες. Είμαστε δηλαδή μια εταιρεία μεσαία που κάνει πράγματα που υπάρχουν σ' όλες τις χώρες, αλλά όχι σε υπερεπάρκεια. Είναι πάντα ένα μικρό κομμάτι παραγωγής που απευθύνεται σε υψηλά εισοδήματα και σε απαιτητικούς, πολύ απαιτητικούς πελάτες. Η προσπάθεια που κάνουμε τώρα είναι να περάσει η νέα γενιά στην πρώτη γραμμή γιατί τώρα είναι ακόμα στην επιφυλακή, όλες μας οι προσπάθειες είναι η ένταξη της νέας γενιάς που πρέπει να πρωταγωνιστήσει τα επόμενα χρόνια και βέβαια να απαλλαγεί η δική μας γενιά από όλους τους ρόλους που μέχρι τώρα παίζουμε. Γιατί όπως ξέρετε όλες οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι ουσιαστικά διύθυση μιας ορχήστρας. Ένας άνθρωπος τα κάνει περίπου όλα. Αυτό το πράγμα θέλουμε να αλλάξει και βεβαίως θέλουμε να αξιοποιήσουμε ένα νέο πνεύμα που υπάρχει στη νέα γενιά και σχετίζεται και με τις απαιτήσεις της εποχής που είναι μια εταιρεία θεσμική κατά τα πρότυπα των μεγάλων εταιριών. Μικρομεσαία εταιρεία, αλλά με όλες τις υποχρεώσεις απέναντι στην πελατεία, απέναντι στους εργαζόμενους με την οργάνωση που έχουν σήμερα οι μεγάλες επιχειρήσεις. Δουλειά γύρω από το μάρκετινγκ, δουλειά γύρω από την έρευνα αγοράς και γενικότερα δουλειά γύρω από το σχεδιασμό των προϊόντων, την καθιέρωση σ' όλο το φάσμα των προϊόντων, αυτό που λέμε τη «Συνολική εικόνα» (total look), ολοκληρωμένο πρόσωπο σε όλα τα είδη που παράγουμε και βεβαίως υπηρεσίες προς τους πελάτες, πράγματα τα οποία θέλουν πολύ μεγάλη προσπάθεια, θέλουν μεγάλη προσοχή και βεβαίως προσπαθούμε και εμείς με τη σειρά μας να εμφυσήσουμε στα παιδιά που ακολουθούν ένα πνεύμα παρόμοιο με εκείνο που πρέσβευε ο παππούς μας ο πατέρας μας...που το πήραμε στα χέρια μας εμείς και μας έδωσε την αναγνώριση. Ένα τέτοιο κλίμα θέλουμε να διαμορφώσουμε στην εταιρεία. Γι' αυτό η προσπάθεια που γίνεται τώρα είναι μια προσπάθεια πρόσωπο με πρόσωπο με το κάθε ένα παιδί, απ' την οικογένεια θα πρέπει να συγκεκριμενοποιηθεί το τι ακριβώς κάνει, το τι ακριβώς αναλαμβάνει. Ευτυχώς τα πράγματα πάνε πάρα πολύ καλά. Από τα έξι παιδιά τα τρία έχουν ασχοληθεί με το σχεδιασμό του πατρών και τα συναφή, τα άλλα δύο παιδιά έχουν ασχοληθεί με τα οικονομικά και υπάρχει μια ισορροπία όσον αφορά το άγχος μας, το δικό μας άγχος, της γενιάς που φεύγει για το μέλλον κάτι το οποίο είναι πάρα πολύ σημαντικό, πάρα πολύ δύσκολο γιατί από τις οικογενειακές επιχειρήσεις δεν είναι καθόλου σύνηθες να συνεχίζουν την πορεία τόσων χρόνων. Έχουμε συναίσθηση των απαιτήσεων γιατί όταν είσαι επώνυμο όνομα πρέπει να είσαι παρόν σε όλα και πιστεύω ότι αυτό το πράγμα το καταφέρνουμε σε ένα μεγάλο βαθμό και ακριβώς αυτή η πραγματικότητα την οποία ζούμε, η αναγνώριση που μας δίνει αυτή η επιχείρηση και τα προϊόντα της θα είναι ένα ισχυρότατο κίνητρο και για τους νέους να συνεχίσουν. Απλώς εκείνο που έχουμε χροτάσει σε όλη μας τη ζωή είναι αναγνώριση, δουλειά και ικανοποίηση από τη δουλειά. Αυτό που λέγεται λεφτά και περιουσία είναι από τα δύσκολα κομμάτια σ' όλη μας τη ζωή».



Η ΓΙΑΝΝΕΤΟΣ S.A. ΣΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΚΟΣΜΟ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΕΤΟΙΜΟΥ ΕΝΔΥΜΑΤΟΣ

Οι εξελίξεις στη σύγχρονη διεθνή και ελληνική αγορά ετοίμων ενδυμάτων ήταν ραγδαίες κατά την τελευταία δεκαετία. Μία από τις πιο σημαντικές όψεις της εξέλιξης είναι οι αλλαγές και στη συμπεριφορά των καταναλωτών. Η πλειονότητα των καταναλωτών έχει για παράδειγμα παρασυρθεί στη δίνη των σύντομων εναλλαγών της Μόδας και βιώνει την ψευδαίσθηση της ανάγκης να προσαρμόζεται τακτικά στις απαιτήσεις μίας εικόνας η οποία δεν είναι τίποτα περισσότερο από προϊόν εξελιγμένων τεχνικών marketing. Η Γιαννέτος Α.Ε όπως και άλλες αντίστοιχου τύπου επιχειρήσεις στα Κέντρα Υψηλής Μόδας Ανδρικών Ενδυμάτων της Ευρώπης (Μιλάνο-Παρίσι-Βιέννη-Λονδίνο) δεν εφάρμοσαν τις γενικά αποδεκτές συνταγές που υιοθέτησε το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων του κλάδου για να σταθούν στη σύγχρονη αγορά. Αξιοποιώντας τον παραδοσιακό τρόπο κατασκευής και τις αξίες που προσδίδουν οι υψηλού επιπέδου υπηρεσίες προς τον πελάτη άνοιξαν δρόμους μιας νέας πορείας και δημιούργησαν αγορά με εντελώς ιδιαίτερα χαρακτηριστικά.

Εργάστηκαν ιδιαίτερα για να αναδείξουν τόσο την προσωπικότητα όσο και τη διαφορετικότητα των πελατών τους, εξασφαλίζοντας παράλληλα υψηλές ποιοτικές προδιαγραφές στα προϊόντα τους. Η «αντίστροφη» προς τον υπερκαταναλωτισμό πορεία ανέδειξε ένα συνεχώς αυξανόμενο ρεύμα πελατών που είναι σε θέση να διαχωρίζουν το ποιοτικό προϊόν, την ποιότητα των υπηρεσιών που τους παρέχονται και να επιδιώκουν τη διαφορετικότητα. Μέσα σε αυτά τα πλαίσια αναπτύχθηκε ένα κλίμα εμπιστοσύνης προς την επιχείρηση αλλά και προς τους ανθρώπους που είναι οι φορείς της οικογενειακής παράδοσης.

ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΗΣ ΓΙΑΝΝΕΤΟΣ Α.Ε.

Οι άνθρωποι της Γιαννέτος ΑΕ ήταν και είναι η κινητήρια δύναμη της εταιρίας. Η έντονη προσωπικότητά τους σφραγίζει το χαρακτήρα της επιχείρησης. Η παλαιότερη γενιά έδωσε τη σκυτάλη της επιχειρηματικής αντίληψης στους σημερινούς φορείς. Αυτοί που έπονται και τη στιγμή αυτή μαθητεύουν πίσω από τις πρώτες γραμμές κτίζοντας μέρα με τη μέρα την επαγγελματική τους ολοκλήρωση ετοιμάζονται να παραλάβουν την οικογενειακή παράδοση.

Όλες οι ανδρικές
μόδες ξεκινούν
σαν σπορ ρούχα
και προοδευτικά
εξελιίσσονται σε
ρούχα ενδεικτικά
κύρους. Το φρά-
κο που ξεκίνησε
σαν ένα παλτό
για κυνηγούς μό-
λις τώρα ολοκλη-
ρώνει μια τέτοια
διαδρομή. Η
αθλητική φόρμα
μόλις τώρα ξεκι-
νά μια ανάλογη.

Angus McGill, Still alive

Οι σημερινοί φορείς της Γιαννέτος ΑΕ, είναι δύο συμπληρωματικές προσωπικότητες που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο.

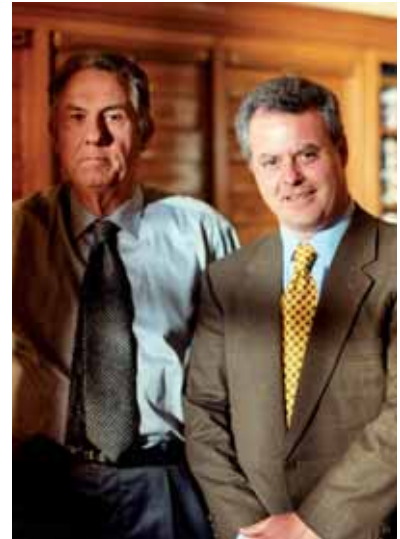
Ο **Δημήτρης Γιαννέτος**, είναι ο άνθρωπος που βρίσκεται σε συνεχή σχέση με τους πελάτες που αναζητούν το διαφορετικό. Παρέχει προσωπικές ενδυματολογικές συμβουλές στον κάθε πελάτη και μετά δημιουργεί-επιμελείται την κάθε λύση. Ο Δημήτρης Γιαννέτος επιλέγει τις πρώτες ύλες και τα υλικά, δημιουργεί τα σχέδια, συνθέτει τα νέα προϊόντα και έχει την άμεση διαχείριση των πελατών. Είναι ένας από τους λίγους ειδικούς στη χώρα που διαθέτει γνώση και μακρόχρονες ανθρωπομετρικές παρατηρήσεις τις οποίες μετουσιώνει σε προϊόν και σε υπηρεσίες προς τον πελάτη.

Ο **Νίκος Γιαννέτος** ενώ έχει μια ευρύτερη καλλιτεχνική δραστηριότητα ως ζωγράφος, μέσα στην επιχείρηση είναι φορέας των πληροφοριών και της εφαρμογής των νέων τεχνολογικών εξελίξεων στο Management καθώς και των τάσεων στο χώρο της ένδυσης που συνιστούν βασικές παραμέτρους για τις στρατηγικές επιλογές της επιχείρησης. Ο Νίκος Γιαννέτος ως Πρόεδρος του Συνδέσμου Κατασκευαστών Ετοίμων Ενδυμάτων παρακολουθεί μέσω των Διεθνών Οργανώσεων και ιδιαίτερα της Διεθνούς Ομοσπονδίας Ένδυσης (IAF) τις εξελίξεις στον κλάδο. Ενεργό μέλος της διεθνούς κοινότητας του ενδύματος συμμετέχει επί 15 συναπτά έτη στα πιο σημαντικά Διεθνή Συνέδρια της IAF (στη Φλωρεντία, στο Άμστερνταμ, στην Κωνσταντινούπολη, στη Θεσσαλονίκη, στην Ταϊwan) και φέρνει τις τάσεις και τα μηνύματα προς τον κλάδο αλλά και στη GIANNETOS S.A.

Ο Νίκος Γιαννέτος, εξωστρεφής προσωπικότητα, εξασφαλίζει την επικοινωνία της επιχείρησης με τον κόσμο. Έμπορος με έντονη κοινωνική δράση, είναι μέλος του Συμβουλίου του ΕΒΕΑ, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Εμπορικού Συλλόγου Αθηνών, Σύμβουλος του Β.Ε.Α., βρίσκεται στο κέντρο της Ελληνικής Επιχειρηματικής Κοινότητας.



Ο Νίκος Γιαννέτος,
Ο Δημήτρης Γιαννέτος,
Ο Γιώργος Μιχαλακόπουλος με το Νίκο
Γιαννέτο απο τις πρόβες για την ταινία
του Περικλή Χούρσογλου "Ο κύριος με
τα γκρί".



Πηγαίνει πολύ να υποστηρίξουμε την άποψη ότι τα ρούχα φοράνε εμάς και όχι εμείς εκείνα. Εμείς ίσως κάνουμε εκείνα να παίρνουν το σχήμα του μπράτσου μας ή του στήθους μας, αλλά εκείνα δίνουν μορφή στις καρδιές μας, στο μυαλό μας, στην ελκτική δύναμη των λόγων μας.

Virginia Woolf, 1882-1941



ΚΟΥΣΤΟΥΜΙΑ ΜΕ ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΤΟΥ ΘΕΑΜΑΤΟΣ

Ο Γιώργος Νταλάρας φορώντας κουστούμι Γιαννέτος, με το Μίμη Πλέσσα κατά την απονομή του χρυσού δίσκου "Να ήτανε το '21", Καραγιώργη Σεββίας 1969.

Η ανάπτυξη μιας έντονης σχέσης ανάμεσα στο χώρο του θεάματος και την επιχείρηση των Δημήτρη και Νίκου Γιαννέτου χρονολογείται από τα τέλη της δεκαετίας του '60, όταν αναλαμβάνουν να ράψουν ρούχα για ορισμένες από τις πρώτες εμφανίσεις του Γιώργου Νταλάρα, καλλιτέχνη που έμελλε να αφήσει το δικό του σημαντικό στίγμα στο σύγχρονο ελληνικό τραγούδι. Ακολούθησαν συνεργασίες με σημαντικά ονόματα από το χώρο του λαϊκού τραγουδιού μεταξύ των οποίων ο Γρηγόρης Μπιθικώτσης και ο Μανόλης Μητσιάς, αλλά και με δημοφιλείς καλλιτέχνες της νεότερης γενιάς όπως ο Σάκης Ρουβάς. Το σακάκι που φόρεσε ο τελευταίος στην εμφάνιση του στο διαγωνισμό τραγουδιού στο διαγωνισμό τραγουδιού της Γιουροβίζιον το 2004 στην Κωνσταντινούπολη φέρει την υπογραφή των αδελφών Γιαννέτου.

Σημαντικές συνεργασίες έχει να επιδείξει η επιχείρηση και με καλλιτέχνες από το χώρο του θεάτρου, καθώς σε μια πορεία σαράντα χρόνων έχει επιμεληθεί τα ρούχα μεγάλων πρωταγωνιστών, μεταξύ των οποίων ο Δημήτρης Παπαμιχαήλ, ο Νίκος Ρίζος, ο Γρηγόρης Βαλτινός, ο Βασίλης Τσιβιλίκας, η Μιμή Ντενίση, η Κάτια Δανδουλάκη, ο Στέφανος Ληναίος, ο Γιώργος Κιμούλης και ο Πέτρος Φυσούν. Μέσα από τις δεκάδες συνεργασίες που αριθμεί η επιχείρηση ξεχωρίζουν παρουσίες σε θεατρικά έργα που ανέβηκαν από σημαντικούς θιάσους και συζητήθηκαν στους καλλιτεχνικούς κύκλους όπως η «Φιλουμένα Μαρτουράνο» του Εντουάρντο ντε Φιλίππο που ανέβηκε από το Θίασο της Έλλης Λαμπέτη και του Τίτου Βανδή το 1979 σε σκηνοθεσία και ενδυματολογική επιμέλεια του Μάουρο Μπολονίνι με την ίδια σε έναν από τους τελευταίους της πρωταγωνιστικούς ρόλους. Η συνεργασία εκείνη είχε συνοδευτεί από μια πρόσκληση του Ιταλού σκηνοθέτη προς τον Δημήτρη Γιαννέτο για άνοιγμα στην ιταλική αγορά και ευρύτερη συνεργασία με την Cinécita. Σημαντική θέση στις αναμνήσεις του Δημήτρη Γιαννέτου κατέχει και το ράψιμο κουστούμιών για τον «Γλάρο» του Τσέχωφ που ανέβηκε τον Νοέμβριο του 1986 στο θέατρο «Διονύσια» από το Σύγχρονο Θέατρο της Αθήνας. Από τις πιο πρόσφατες συνεργασίες της επιχείρησης ιδιαίτερο βάρος έχει η επιμέλεια των ρούχων της Μιμής Ντενίση στην παράσταση «Βίκτωρ – Βικτόρια», επειδή «ήταν ρούχα δύσκολα, φράκα για γυναίκα», όπως ο ίδιος ο Δημήτρης Γιαννέτος επισημαίνει. Παράλληλα, πολυτελείς είναι οι συνεργασίες με δημοφιλείς ηθοποιούς όπως με τον Γρηγόρη Βαλτινό και, παλιότερα, με τον Γιώργο Μαρίνο και τον Στέφανο Ληναίο. Ταυτόχρονα η επιχείρηση δίνει ρούχα της σε δεκάδες κινηματογραφικές, αλλά και τη-



Θέατρο Λαμπέτη - Πέραν Πάσης Λογικής
Αμφιβολίας 1999 (Πέτρος Φυσσούν, Γρηγόρης
Βαλτινός)
Antenna (τηλεόραση) - Ανατομία Ενός Εγγλή-
ματος 1994-1995-1996 (Γρηγόρης Βαλτινός)
Θέατρο Διονύσια - Όνειρα-Όνειρα 1988 (Βάνα
Παρθενιάδου, Κάτια Δανδουλάκη, Γρηγόρης
Βαλτινός)
Θέατρο Διονύσια - Όνειρα-Όνειρα 1988 (Κάτια
Δανδουλάκη, Γρηγόρης Βαλτινός)

*Antenna (τηλέραση) -
Έρωτας 2005-2006-2007
(Γρηγόρης Βαλτινός)*



Ο Γιώργος Μιχαλακόπουλος φωρώντας κουστούμι Γιαννέτου, σε σκηνές από την ταινία του Περικλή Χούρσογλου "Ο κύριος με τα γκρί". Ευχετήρια επιστολή του Περικλή Χούρσογλου. Ο Γιώργος Μιχαλακόπουλος προβάροντας ρούχα στο κατάστημα Γιαννέτου. "Η Χορωδία του Χαρίτονα", Δημήτρης Γιαννέτος, Γιώργος Χωραφάς και η ενδυματολόγος Εύα Ναθένα.

λεοπτικές παραγωγές. Από τις νεότερες συνεργασίες σε αυτό το επίπεδο, σημειώνουμε εκείνη με τον Μιχάλη Κακογιάννη στην ταινία «Πάνω κάτω και πλαγίως», όπου και σχεδίασαν τα κουστούμια όλων των πρωταγωνιστών (1992) – Ειρήνη Παππά, Στράτος Τζώρτζογλου και Πάνος Μιχαλόπουλος – αλλά και το ράψιμο των ρούχων του Γιώργου Χωραφά, πρωταγωνιστή, στην πρόσφατη μεγάλη κινηματογραφική επιτυχία, «Πολίτικη Κουζίνα» του Τάσου Μπουλμέτη (2002). Ο Γιώργος Χωραφάς μάλιστα, είναι τακτικός πελάτης και φίλος των ιδιοκτητών της επιχείρησης της οποίας την υπογραφή φέρουν τα κουστούμια που φοράει σε όλες τις κινηματογραφικές του ερμηνείες. Εκτός από τον Γιώργο Χωραφά οι ιδιοκτήτες της επιχείρησης διατηρούν θερμές φιλικές σχέσεις και με άλλους σημαντικούς ανθρώπους του χώρου του θεάματος όπως ο Γιώργος Νταλάρας ο οποίος είναι και κουμπάρος του Δημήτρη Γιαννέτου, ο Γρηγόρης Βαλτινός και η Κάτια Δανδουλάκη.

Πρόσθετα, αξίζει να σημειωθεί η παρουσία της εταιρικής επωνυμίας «Γιαννέτος» σε κάποια καλλιτεχνικά γεγονότα που προκάλεσαν συζητήσεις τα τελευταία χρόνια, και έλαβαν χώρα σε τόπους που φέρουν ένα ιδιαίτερο καλλιτεχνικό βάρος όπως η Εθνική Λυρική Σκηνή, το Μέγαρο Μουσικής ή το αρχαίο θέατρο της Επιδαύρου. Οι δημιουργίες της επιχείρησης σφράγισαν τέτοια γεγονότα ανάμεσα στα οποία ο Δημήτρης Γιαννέτος ξεχωρίζει την πρόσφατη συνεργασία με την πρωτοποριακή παράσταση του «Οιδίποδα Τύραννου» που ανέβηκε από το Σύγχρονο Θέατρο Αθήνας το καλοκαίρι του 2005 σε σκηνοθεσία του Γιώργου Κιμούλη η οποία κατά τον ίδιο «ήταν μια ιδιαίτερη συνεργασία γιατί μια τραγωδία έβγαινε με ρούχα εποχής».

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθούν οι συνεργασίες της επιχείρησης με δεκάδες τηλεοπτικές παραγωγές. Άνθρωποι της τηλεόρασης όπως ο Σταύρος Θεοδωράκης και, παλιότερα, ο Φρέντυ Γερμανός, τιμούσαν με την εμπιστοσύνη τους το όνομα της εταιρίας και εμπιστεύονταν σε εκείνη το ντύσιμο τους. Ρούχα με την επωνυμία «Γιαννέτος» έχουν φορεθεί από ηθοποιούς σε αναρίθμητες τηλεοπτικές σειρές.

Paddy Hwangton

Kupe, Franko,
He eka mi ouiyaku
mai ouauāra,
kojā Xpiāripona!
Kōwhiri Xpiāri!

—





Οι οικογένειες Δημήτρη και Νίκου Γιαννέτου

Ο πατέρας Παναγιώτης Γιαννέτος έλεγε
«Μη βάλετε νερό στο κρασί σας γιατί θα γίνει ποταμός
να σας πνίξει»

Τα τελευταία 15 χρόνια η καινούργια τεχνολογία, πατρών με επεξεργασία στον υπολογιστή και το νέο αίμα, τα έξι παιδιά μας, δίνουν ένα καινούργιο στίγμα ανανέωσης στο όνομα Γιαννετος. Στο εργαστήριο, ο υπεύθυνος παραγωγής Χάσεμ, ο Λάμπρος Κατσαδουρης, ο Χουσαλάς, ο Νίκος Κοπαλάς και 46 χρόνια ο Χαρίτος μαζί με πάνω από 30 ράφτες και το ταλέντο τους ράβουν αυτό που λέγεται χειροποίητο ρούχο Γιαννετος. Ο Μίμης και ο Νίκος Γιαννετος μαζί με τα παιδιά μας, τον Ηλία Γιαννετο της οικογένειας, τον Χάσεμ και όλους τους εργαζόμενους και υπεύθυνους των καταστημάτων δουλεύουν με συνέπεια, σεβασμό και πάθος σε κάτι που ξεκίνησε πριν 100 χρόνια, συνεχίζεται σήμερα και πιστεύω και στο μέλλον.

Το κύριο κείμενο στηρίχτηκε σε προφορική συνέντευξη
του Νίκου και του Δημήτρη Γιαννέτου

Επιμέλεια: Μαρία Χριστίνα Χατζηϊωάννου

Διευθύντρια ερευνών, Ινστιτούτο Νεοελληνικών Ερευνών/ Εθνικό Ίδρυμα Ερευνών

Βοηθός έρευνας, Παναγιώτης Ζεστανάκης,

μεταπτυχιακός φοιτητής σύγχρονης ιστορίας, Πανεπιστημίου Κρήτης

Το λεύκωμα

Ελληνική Ραπτική με Υπογραφή

Οικογένεια Γιαννέτου (1907-2007)

τυπώθηκε το Μάρτιο του 2008

σε 3000 αντίτυπα

σε χαρτί Eurobulk 170 gr

Σχεδιασμός kzdesign

Εκτύπωση Μυτιλιναίος ΑΕ

Βιβλιοδεσία Ενταξιάδης-Ιωσηφίδης & Σια ΟΕ

Giannetos